

Issue 282 / Year 25 / June 2003
حزيران / يونيو 2003 / السنة الخامسة والعشرون / العدد 282

أسبوع الاقتصاد والاعمال في بيروت

المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية



800 مشارك من 25 بلداً

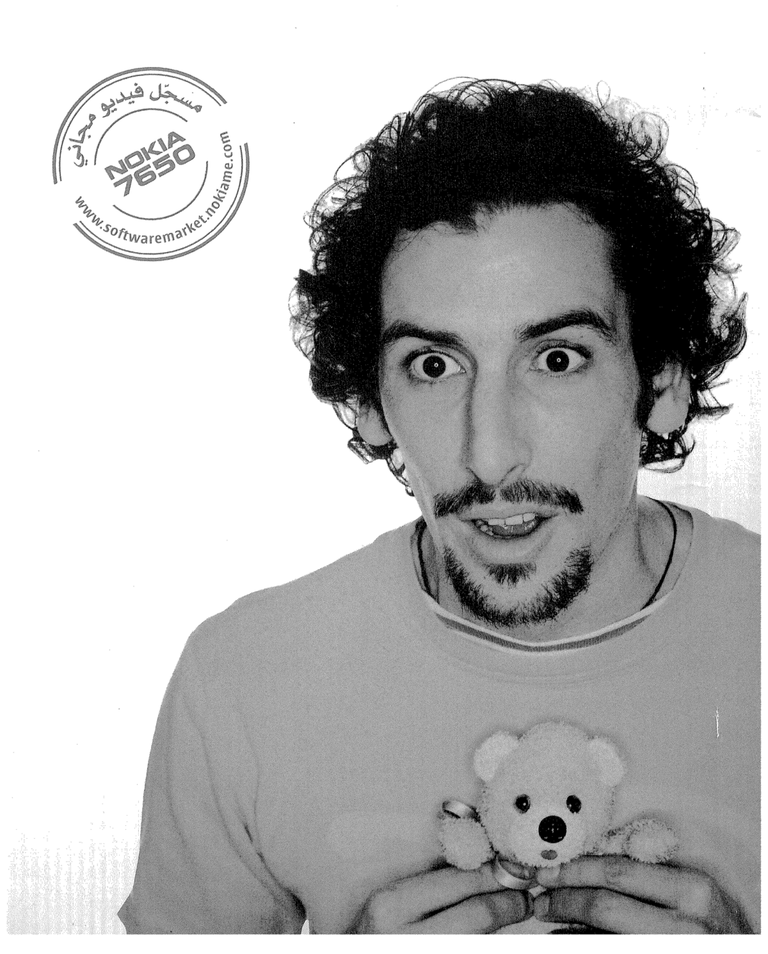


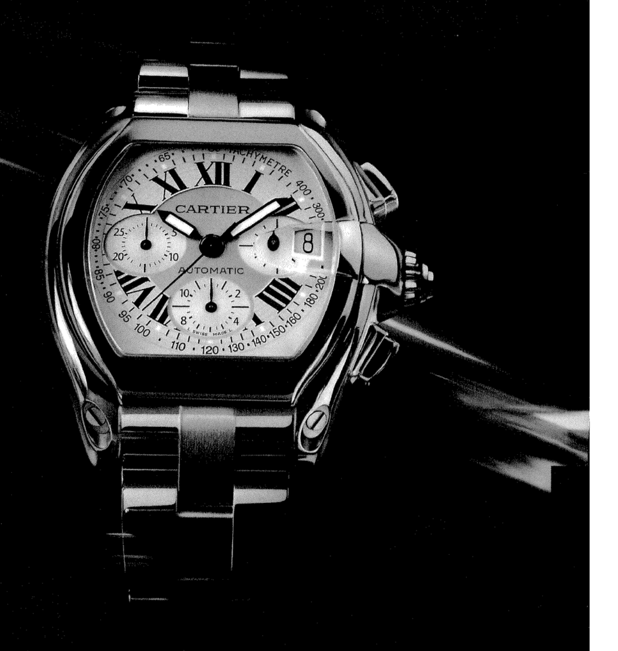
الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت

600 مشارك من 30 بلداً






مسجّل فيديو مجاني
NOKIA
7650
www.softwaremarket.nokiame.com


CARTIER
AUTOMATIC
TACHYMETRE

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد

كان من الطبيعي أن يكتسب هذا العدد من "الاقتصاد والأعمال" شخصية خاصة تتصل بطبيعة ما شهدته مجموعة الاقتصاد والأعمال خلال شهر أيار/ مايو الماضي.

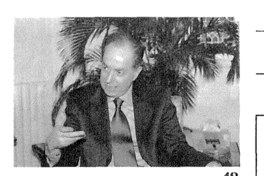
ففي إنجاز غير مسبوق ربما، نظمت المجموعة في خلال أسبوع، مؤتمرين كبيرين كان الفاصل بينهما 5 أيام. فكان الأول المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي رعاه رئيس مجلس الوزراء الأستاذ **رفيق الحريري**، وكان الثاني الملتقى العربي الخامس للاتصالات والإنترنت الذي رعاه رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **إميل لحود** ممثلاً بوزير الاتصالات المهندس **جان لوي قرداحي**.

ولقد حرصت "الاقتصاد والأعمال" على تغطية الجلستين الافتتاحيتين لكل من المؤتمر والملتقى مع حرصها على نشر التغطية الكاملة لكل منهما في العدد اللاحق.

والواقع أن المؤتمرين الحدثين اللذين استضافتهما بيروت وفي ظروف غير طبيعية اجتذبا نحو 1500 شخص ونحو 20 وزيراً عربياً في مجالي الاستثمار والاتصالات، وشكّلا بالتالي حدثين مميزين تداولت نشاطاتهما وسائل الإعلام اللبنانية والعربية المرئية والمقروءة والمسموعة.

لقد نظمت مجموعة الاقتصاد والأعمال هذين الحدثين بنجاح لافت، وكان سبقهما أوائل هذا العام الملتقى السعودي – اللبناني الذي حقق نجاحاً مماثلاً. وإذا كانت هذه الأحداث الثلاثة حصاد النصف الأول من هذا العام، فإن النصف الثاني منه سيشهد المزيد من النشاطات المختلفة التي سيتمّ الإعلان عنها قريباً والتي ستكون في بيروت وفي عواصم أخرى.

إن "الاقتصاد والأعمال" أجازت لنفسها أن تحتل غلاف هذا العدد ليس تسجيلاً لما حققته وحسب، بل لأن الكلمات التي ألقيت في جلستي افتتاح المؤتمرين تضمّنت الكثير من الآراء والمواقف والأفكار ذات الصلة بواقعنا.


48


50


56





Manufacture Horlogère. Genève, depuis 1755.

ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE DE LA HAUTE HORLOGERIE

Royal Eagle Date Analogique

Métiers d'Art

Masterpieces. From time's finest artists.

• المملكة العربية السعودية: الرياض، **الغزالي**، هاتف: ٩٦٦ ١ ٤٧٤٤٠٠ / جدة، **الغزالي**، هاتف: ٩٦٦ ٢ ٦٤٧٢٠٤٢ • الإمارات العربية المتحدة، أبوظبي، **مجوهرات الفردان**، هاتف: ٩٧١ ٢ ٦٧٤ ٥٠٠٠ دبي، **الفردان للمجوهرات و الأحجار الكريمة**، هاتف: ٩٧١ ٤ ٢٦٩ ٩٨٨٢، **داماس المعرض المميز**، هاتف: ٩٧١ ٤ ٢٤٨ ٤٨١٦

• الكويت، **غادة للمجوهرات والهدايا**، هاتف: ٩٦٥ ٢٤٠ ٠٩٥١/٥٢ • البحرين، المنامة، **مركز البحرين للمجوهرات**، هاتف: ٩٧٣ ٥٢ ٥٠ ٩١ • قطر، الدوحة، **مجوهرات غادة**، هاتف: ٩٧٤ ٤٤٠ ٨٤ ٠٨ • سلطنة عُمان، **مركز عمان للمجوهرات (ذ.م.م.)**، هاتف: ٩٦٨ ٥٦١٨٩٢

• الأردن، عمّان، **شركة أبو شقرة للتجارة**، هاتف: ٩٦٢ ٦ ٥٨١ ٧١٧٢ • إيران، طهران، **شركة طهران للساعات**، هاتف: ٩٨ ٢١ ٨٨٠ ٧٩ ٥٩ • مصر، القاهرة، **فيلوباتير بالاس**، هاتف: ٢٠٢ ٥٧٠ ٤٤ ٤٤ • لبنان، بيروت، **بوتيك كادران شركة أبو عضل**، هاتف: ٩٦١ ١ ٢٠٠ ٣٦٠

www.vacheron-constantin.com

أسبوع الاقتصاد والأعمال في بيروت

عاشت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** خلال شهر أيار/ مايو الماضي، وتحديداً خلال الأيام العشرة الأخيرة منه أسبوعاً لا كالأسابيع، أسبوعاً كان حافلاً بالتحدي الذي يساوره شعور القلق، وبالنجاح الذي يستحوذ عليه الشعور بالفرح.

فقد أعلنت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** استنفاراً، بدرجة عالية، في أجهزتها وكوادرها كافة استعداداً لإنجاز مهمة تنظيم مؤتمرين كبيرين تفصل بينهما خمسة أيام. الأول هو المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي شارك فيه 800 مشارك من 25 بلداً عربياً وأجنبياً، والثاني هو الملتقى العربي الخامس للاتصالات والإنترنت الذي شارك فيه 600 مشارك من 30 بلداً عربياً وأجنبياً (راجع تغطية إفتتاح المؤتمرين في مكان آخر، على أن يتمّ نشر التغطية الكاملة لهما في العدد اللاحق).

وإنه لإنجاز كبير أن تتمكّن مؤسسة عربية من تنظيم هذين الحدثين الكبيرين في أقل من أسبوع. ولا نغالي إذا قلنا بأن ذلك أثار الدهشة والإعجاب. فتحوّل المؤتمران – الحدثان إلى حديث الناس، وملأت أخبارهما وسائل الإعلام المرئي والمقروء والمسموع في لبنان وفي العديد من البلدان العربية. وهذا النجاح المحقّق نقوله بتواضع ولكن بثقة، لأنه يستند إلى نوعية المشاركين وكثافتهم في آن، وعلى مستوى التنظيم. وكان صدى ذلك في طلبات عدة تلقتها إدارة المجموعة من دول عربية عدة من أجل تنظيم مؤتمرات لديها بهدف ترويج اقتصادها والاستثمار فيها، أو بهدف لفت الأنظار إلى التطورات الإيجابية التي تشهدها هذه الدول على غير صعيد.

والخمسة أيام الفاصلة بين المؤتمرين لم تكن هي التحدي الوحيد لو كان التحضير لهما قد تمّ في ظروف عادية وطبيعية، بل إنه تمّ في فترة سادها قلق وترقّب منذ بدايات العام الجاري بسبب المتغيرات التي حصلت في العراق، بحيث لم يكن معروفاً ما إذا كانت هذه المتغيرات ستسمح بانعقاد أي من المؤتمرين، وما إذا كانت الأجواء – وهي أجواء حرب بالنتيجة – تجيز تنظيم مثل هذا اللقاء لطرح قضايا مستقبلية في ظلّ حاضر غامض.

وإن دلّ هذا العمل على شيء فإنّما يدلّ على مدى كفاءة **مجموعة الاقتصاد والأعمال** وعلى مدى قدرتها في مجال صناعة المؤتمرات. ولا نغالي إذا قلنا أن المجموعة أصبحت أكبر مؤسسة إقليمية سواء من حيث عدد النشاطات التي تقوم بها سنوياً في بلدان وفي قطاعات مختلفة، أو من حيث مستوى التنظيم والفعالية، واستقطاب النخب المعنية. وبنجاحها هذا، تمكنت المجموعة من أن تسدّ فراغاً كبيراً في لبنان وفي العالم العربي كله، بحيث أن الجميع لم يعد يشعر بوجود حاجة إلى مؤسسات أجنبية. ولقد بدأت **الاقتصاد والأعمال** قبل نحو 20 عاماً بمؤتمر واحد كل سنتين، وتطورت إلى مؤتمر واحد سنوياً، إلا أنها ومنذ نحو 5 سنوات، أصبحت تنظّم ما معدله 12 حدثاً اقتصادياً في كل عام يتمحور معظمها على قضية الاستثمار الذي من دونه لا سبيل إلى النمو وخلق فرص العمل.

والملفت هو أن المجموعة قامت بنشاطات مختلفة في دول متقدمة وأخرى لا تزال تعاني من تعقيدات إدارية وبيروقراطية مفرطة، وكانت في جميع الحالات هي هي إن من حيث مستوى التنظيم أو من حيث قدرتها على استقطاب المشاركين المميزين من مختلف البلدان العربية والأجنبية. وهذا يدلّ على مدى قدرة المجموعة على التكيّف مع شتى الظروف والأحوال، كما يدل على مدى الثقة التي تتمتع بها في أوساط الأعمال الرسمية والخاصة العربية والدولية. ولا غرابة في ذلك بعد أن اجتازت المجموعة الامتحان تلوَ الامتحان في أقسى الظروف وفي طليعتها الحروب، وفي أصعب الأمكنة.

وبالعودة إلى المؤتمرين الأخيرين أو بالأحرى إلى أسبوع **الاقتصاد والأعمال** في بيروت، فإننا بالطبع لم نكن نرغب أبداً في أن يكون الفاصل الزمني بين المؤتمرين خمسة أيام، فالمعروف أن الفاصل كان مقرراً أن يكون ثلاثة أسابيع باعتبار أن المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية كان مقرراً يومي 8 و9 أيار/مايو الماضي.

ومع ذلك، فإن التأجيل القسري أكّد مدى الاهتمام الذي يحظى به مؤتمر أسواق رأس المال العربية الذي بات موعداً أساسياً على "أجندة" المستثمرين ورجال الأعمال وقادة كبريات المؤسسات المالية والمصرفية. ولذا، فإن التأجيل القسري حرم العديد من المشاركة لارتباطهم بمواعيد أخرى يصعب إلغاؤها. ولهذا غابت عن المؤتمر وجوه أساسية لم تغب عنه يوماً، وهي معنية به بصورة أو بأخرى، ومرتبطة

به ارتباطاً وثيقاً. ومع ذلك، فإننا إذ نأسف لتغيّب العديد من الوجوه التي نحب ونقدّر، فإننا نسجّل للكثيرين تجاوبهم ومشاركتهم بعد أن تمكنوا من إعادة ترتيب مواعيدهم. ويمكننا القول أنه لو انعقد المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال في موعده الأصلي لكنّا شهدنا حضوراً ربما فاق الـ1000 شخص، قياساً إلى التطور الذي يحققه هذا المؤتمر عاماً بعد عام.

وعندما نشير إلى كل ذلك، فلا يعني أن أداء المجموعة بلغ مرحلة الكمال... لا، فنحن مثل كل مؤسسة رائدة في حقل اختصاصها تبقى في معركة دائمة مع التقدّم، تواجه التحدي تلوَ الآخر وأصعبه ذلك الآتي من بعض الذين يحاولون التقليد لعجزهم عن خلق أي قيمة مضافة، متناسين بأن الببغاء مهما بلغ بها الاتقان تبقى مجرد صدى للصوت الآخر والأصيل.

من هنا نقول، في هذه المناسبة، بأن التميز الحقيقي ينبع من الأصالة في التفكير والإتقان في العمل. وهذا لا يمكن أن يتم إلا على أيدي أناس أخلصوا لأعمالهم وقدّروا نجاحات الآخرين. ولذا، فإن **الاقتصاد والأعمال** عمدت وفي إطار المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية إلى اختيار قياديين رياديين لتكريمهم سنوياً، في محاولة للاحتفال بالنجاح أينما كان، وفي تسليط الأضواء على الإنجازات المحقّقة وفي محاولة لتشجيع كل من يملك القدرة على التميز تفكيراً وتقريراً وإقداماً. فمؤسسات المجتمع الحية هي التي تقدّر النجاح والتميّز.

يبقى أن نقول أن الامتحان الجديد الذي اجتازته **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بنجاح لم يكن الأول وإن كان الأصعب، غير أن اجتيازه ما كان ممكناً لو لم تكن وراءه تجربة صار عمرها نحو ربع قرن وكانت مليئة بالصعوبات وبالتحديات بل بالحروب... وهذه التجربة اختزنت خبرة متراكمة صقلت لدينا المعرفة وأكسبتنا المرونة والقدرة على التكيّف مع الظروف مهما كانت قاسية.

لقد نجحت **الاقتصاد والأعمال** لأنها حرصت على مدى نحو ربع قرن على بناء السمعة المهنية وعلى امتلاك الكفاءة الإدارية والتقنية، وعلى تكوين فريق العمل المتميّز بالولاء كما بالكفاءة.

نجحت **الاقتصاد والأعمال** لأنها آمنت برسالتها منذ اليوم الأول وهي أن تكون منبر التلاقي بين رجال الأعمال العرب وصلة الوصل في ما بينهم، وعلى أن تكون أداة الترويج للاستثمار العربي في البلدان العربية...

آمنت برسالتها، وآمنت بأن المؤتمرات والملتقيات التي تنظّمها سنوياً وفي غير بلد عربي ليست استعراضاً ولا هي مهرجانات، بل هي إطار للتواصل والتعارف وتبادل الآراء وتوفير فرص التعاون وصوغ المشاريع المشتركة.

آمنت بأن التكامل الاقتصادي العربي هو الطريق الأقصر إلى التكامل السياسي المنشود، وآمنت بأن التكامل الاقتصادي لا يمكن أن يحصل ويتطوّر ما لم يكن مرتكزاً إلى المصالح المشتركة والمتشابكة، بعد أن فشل القرار السياسي في ذلك كما فشلت الإيديولوجيات على اختلافها.

إن ما حققته **الاقتصاد والأعمال** في أسبوعها المميز خلال أيار/مايو الماضي لن يزيدها إلا ثقة وإصراراً على المضي في رسالتها، وهو بالتأكيد سيزيدها تواضعاً، لأن النجاح لا حدود له، والنجاح لا يبقى كذلك ما لم ينتقل إلى نجاح آخر.

لدى **مجموعة الاقتصاد والأعمال** الكثير من الاستعداد والأكثر من الطموح لتحقيق المزيد. وعلى الرغم من التهاني والتنويه، فإننا ندرك أنه ينبغي، أن يكون الأداء أفضل، فنحن ندرك الثغر الحاصلة وإن لم يلاحظها الآخرون، ونصرّ على تصحيحها، والاستفادة من الأخطاء بغية تجنبها. فالمراجعة الدائمة والنقد الذاتي والقاسي أحياناً، هما أساس النجاح وهما أساس المحافظة عليه.

أخيراً نعتقد وبإخلاص، أن نجاحنا ليس ملكنا لوحدنا، وليس هو نتاج جهدنا فقط، أنه أيضاً ملك الذين وثقوا بنا بحيث أصبحوا شركاء فيه.

فشكراً لـ"القراء" وشكراً لكل المشاركين الذين نشعر بأنهم أصدقاء وشركاء قبل أن يكونوا قراء أو مشاركين. شكراً لكل من ساهم معنا في إنجاح مؤتمري الأسبوع الواحد.

شكراً للذين شاركوا وللذين تحدثوا، وشكراً للذين رعوا، وشكراً للإدارات التي سهّلت لنا العمل، وشكراً لفريق **الاقتصاد والأعمال** على اختلاف مراتبه ووظائفه. ■

الاقتصاد والأعمال

مجلس الإدارة الجديد لـ "الأهلي التجاري"

تمّ مؤخراً إعادة تشكيل مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري بما يتوافق مع التغيير الذي طرأ على ملكية البنك. وتألف المجلس على النحو الآتي:

عبد الله باحمدان رئيساً لمجلس الإدارة وعضواً منتدباً، **مطلق عبد الله المطلق، إبراهيم محمد الرميح، عبد العزيز عبد الله الزيد، عبد الله محمد الغليقة، محمد بن حمد بن محمد الماضي، عبد الله بن محمد نور بن ناصر الرحيمي، ابراهيم محمد سعيد شمس، عبد الهادي بن علي الشايف** (مدير عام).

ويشار إلى خروج أربعة من أعضاء المجلس السابق هم إبنا **خالد بن محفوظ** (سلطان وعبد الرحمن) وصالح **حسين كعكي** والمهندس **خالد نحاس**. وقد حلّ محلهم السادة: **الماضي، الرحيمي، شمس والشايف**.


عبد الله باحمدان

وكانت ملكية البنك قد تبدّلت قبل نحو 3 أعوام فاستحوذ صندوق الاستثمارات العامة على 69,3 في المئة، ومؤسسة التأمينات الاجتماعية على 10 في المئة وتوزّعت الحصة المتبقية (20,7 في المئة) على 24 مساهماً.

بنك مصر يرتبط مع شبكة 123

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

يستعد بنك مصر لتمويل عدد من المشروعات الاستثمارية الضخمة خلال المرحلة المقبلة فور الانتهاء من الدراسات التي يجريها جهاز أمناء الاستثمار في البنك لهذه المشروعات.

وقال **محمد بركات** رئيس مجلس إدارة البنك لـ "الاقتصاد والأعمال" أن البنك يسعى في المرحلة المقبلة لتنويع أنشطته وخدماته من أجل تعظيم الربحية وتحقيق أقصى استفادة ممكنة من زيادة رأس ماله المصدر والمدفوع من مليار إلى مليار و800 مليون جنيه وهي الزيادة التي تمّت مؤخراً. وقامت وزارة المالية - ممثلة الحكومة في ملكية بنوك القطاع العام - بالاكتتاب في الزيادة التي تستهدف دعم المركز المالي للبنك.

وأوضح **محمد بركات** أن البنك قام بربط برامجه مع شبكة 123 من أجل التسهيل على عملائه في عمليات السحب والإيداع من خلال ماكينات ATM المشتركة في الشبكة لتشجيع الشباب وغيرهم على استخدام هذه الخدمة.

البنك العربي الأفريقي من وزارة المالية إلى هيئة الاستثمار

أوضح **حسن عبد الله** نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك العربي الأفريقي الدولي أن الصفقة التي تمّت على أسهم البنك في بورصة القاهرة مؤخراً لا تعني بيع حصة من رأس ماله لمستثمرين جدد، مشيراً إلى أن الصفقة كانت بمثابة نقل ملكية.

وقال أن الصفقة قيمتها 52 مليون دولار - بما يعادل 281 مليون جنيه مصري - وأنه تمّ بموجبها نقل أسهم البنك من ملكية وزارة المالية الكويتية إلى الهيئة العامة للاستثمار التابعة لها.

حسن عبد الله

ووصف **حسن عبد الله** الصفقة بأنها روتينية وأن المساهم واحد مع تغيّر الأسماء.

وكانت ترددت شائعات في أوساط الأعمال المصرية قبل أسابيع عدة تشير إلى أن مستثمراً رئيسياً قد اشترى حصة الكويت في رأس مال البنك العربي الأفريقي الدولي عقب الإعلان عن تنفيذ الصفقة بالبورصة المصرية.

يذكر أن الكويت تتملك حصة قدرها 49,3 في المئة من رأس مال البنك ويستحوذ البنك المركزي المصري على حصة مماثلة بينما تتوزع النسبة الباقية بين مستثمرين أفراد عرب.

كالفرت عضواً منتدباً لـ "السعودي البريطاني"

جف كالفرت

أعلن البنك السعودي البريطاني عن تعيين **جف كالفرت** عضواً منتدباً، خلفاً لـ **ديفيد هودجكينسون**، الذي شغل هذا المنصب منذ أيلول / سبتمبر 1999.

وأعرب رئيس مجلس إدارة البنك **عبد الله محمد الحقيل** عن تفاؤله بتولي **كالفرت** هذا المنصب، "لما يتمتع به من خبرة طويلة"، واعتبر أن ذلك "سيساعد البنك في تعزيز عملياته والإرتقاء بنوعية خدماته". وشكر **هودجكينسون** على جهوده التي "ساهمت في احتفاظ البنك بموقع متميز على مستوى القطاع المصرفي في المملكة".

والعضو المنتدب الجديد **جف كالفرت** (51 عاماً) صاحب خبرة مصرفية طويلة تعود إلى العام 1974 حين التحق بمجموعة مؤسسة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية. وتقلّد منذ ذلك الوقت مناصب مصرفية كثيرة في العديد من البلدان، بينها المملكة العربية السعودية حيث عمل في البنك السعودي البريطاني بين العامين 1991 و1995 في الإدارتين الإقليميتين الوسطى والغربية، وآخر مسؤولية شغلها في البنك كان منصب المدير الإقليمي العام. وعمل منذ العام 1995 وحتى عودته إلى البنك السعودي البريطاني كعضو منتدب في مجموعة أتش أس بي سي.

ويتمتع **كالفرت** بمؤهلات علمية عالية بينها حصوله على درجة ماجستير في التاريخ الإسلامي باللغة العربية.

مجموعة "مان": نتائج قياسية

حققت مجموعة "مان بي إل سي"، الموفر العالمي لمنتجات وحلول الاستثمارات البديلة وسمسرة المعاملات المستقبلية، نتائج قياسية للسنة المالية المنتهية في 31 آذار/مارس 2003. وقال **انطوان مسعد**، عضو مجلس الإدارة المشارك ورئيس منطقة الشرق الأوسط وآسيا في "مان إنفستمنتس" (قسم إدارة الأصول في المجموعة): "كانت هذه السنة ناجحة جداً بالنسبة لمجموعة "مان"، حيث ارتفع صافي رسوم الإدارة بنسبة 54 في المئة، وزادت رسوم الأداء بأكثر من الضعفين، كما ارتفع مدخول أعمال السمسرة بنسبة 26 في المئة، وارتفعت أرباح الأسهم بالنسبة للمساهمين بأكثر من 25 في المئة. كذلك سارت عملية دمج الشركتين اللتين تملكتهما المجموعة بحسب الخطة الموضوعة، وهما شركة "آر إم أف" في مجال إدارة الأصول و"جي إن آي" في مجال السمسرة".

وهنا أبرز النتائج للسنة المالية المنتهية في آذار/مارس 2003:

– بلغت مبيعات الصناديق الاستثمارية 6,7 مليارات دولار أميركي، بما في ذلك 2,1 مليار دولار أميركي في "آر إم إف".

– بلغت الأموال الموكل للمجموعة


انطوان مسعد

إدارتها 26,1 مليار دولار، تشمل 11,1 مليار دولار أميركي مستثمرة في "آر إم إف" التي تمّ تملكها بتاريخ 30 أيار/مايو 2002. وإذا ما استثنيت الأموال المستثمرة لدى "آر إم إف"، فإن الأموال الموكل للمجموعة إدارتها تبلغ 15 مليار دولار أميركي، بزيادة قدرها 40 في المئة عن العام الماضي.

– ارتفع صافي الدخل الدوري من رسوم الإدارة بمعدل 54 في المئة ليصل إلى 181,1 مليون جنيه إسترليني.

– ارتفعت أرباح أعمال السمسرة بنسبة 26 في المئة لتصل إلى 48,3 مليون جنيه إسترليني، والتي تشمل 4,6 ملايين جنيه إسترليني من "جي إن آي" التي تم تملكها في شهر تشرين الثاني/نوفمبر 2002.

– ارتفعت المكاسب الأساسية المخففة للسهم 33 في المئة إلى 60,7 بنساً.

– ارتفع صافي دخل الأداء 108 في المئة إلى 115 مليون جنيه إسترليني.

– ارتفعت المكاسب المخففة للسهم على مجمل العمليات بنسبة 33 في المئة إلى 75,8 بنساً.

– ارتفعت الأرباح على السهم بنسبة 25 في المئة إلى 23,2 بنساً.

بعد اندماجه مع بنك "بي أن بي" بنك "باريبا" الفرنسي يطلب سحب فرعه من مصر

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

تقدم بنك "باريبا" الفرنسي بطلب من البنك المركزي المصري للسماح له بسحب فرعه في مصر.

كان "باريبا" قد اندمج في وقت سابق مع بنك "بي أن بي" الفرنسي أيضاً وترتب على هذا الاندماج إعادة هيكلة الفروع الخارجية للبنك الجديد.

وقال **نور نحوي** المدير الإقليمي لبنك "باريبا" في القاهرة والعضو المنتدب لبنك القاهرة "بي أن بي باريبا" أن انسحاب فرع "باريبا" لا يتعلق بأية أسباب تخص السوق المصرية، مشيراً إلى أن الإغلاق جاء لوجود كيانين للبنك الفرنسي في القاهرة الأول يتمثل في فرع "باريبا" والثاني يتمثل في بنك القاهرة "بي أن بي باريبا"، حيث يساهم فيه البنك الفرنسي بنسبة 76 في المئة من رأس ماله البالغ 50 مليون جنيه، فيما يملك بنك القاهرة – أحد بنوك القطاع العام المصرية – الحصة المتبقية.

وأوضح **نحوي** أن الإدارة الفرنسية ملتزمة بقانون البنوك والائتمان المصري وأنها طلبت من السلطات النقدية الترخيص بسحب فرعها قبل اتخاذ أية إجراءات لسداد حقوق المودعين والمتعاملين مع البنك، مشيراً إلى أن رأس مال الفرع البالغ 15 مليون دولار لا يزال موجوداً في السوق المصرية موزعاً بين ودائع في البنك المركزي وفي البنوك الأخرى أو في شكل قروض ممنوحة للعملاء. وقال **نور نحوي** أن البنك الفرنسي يستهدف من خطوة إغلاق فرعه في القاهرة تنفيذ القانون المصري الذي يحظر امتلاك رخصتين لكيانين مصرفيين، كما أنها تأتي في إطار تركيز النشاط من خلال بنك القاهرة "بي أن بي باريبا" المصري خصوصاً وأن بنك "بي أن بي باريبا" الفرنسي الذي يتولى إدارة البنك المصري قرر توسيع نشاطه في مصر في المرحلة المقبلة من خلال زيادة رأس مال بنك القاهرة "بي أن بي باريبا" وتوسيع الأنشطة المصرفية، خصوصاً المتعلقة بالتجزئة المصرفية والفروع وتمويل المشروعات الكبرى العاملة في مجالات الغاز والكهرباء والبتروكيميائيات.

الثالث بعد "الوطني" و"بيتك" مصرف بنك الخليج في البحرين

حصل بنك الخليج (كويتي) على ترخيص بتأسيس بنك في البحرين يحمل الاسم نفسه "بنك الخليج" وبرأس مال قدره 50 مليون دولار.

وقد تمّ الترخيص من قبل مؤسسة نقد البحرين ليصبح في البحرين 347 مؤسسة تضمّ بنوكاً ومؤسسات مالية وشركات تأمين وشركات خدمات مساندة وشركات الوساطة لأسواق رأس المال.

ويعتبر بنك الخليج المصرف الكويتي الثالث الذي يتواجد في البحرين بعد بنك الكويت الوطني وبيت التمويل الكويتي. ويسعى البنك من خلال تواجده في البحرين إلى التوسّع إقليمياً وعالمياً إضافة إلى الدخول في مجالات الصيرفة الإسلامية.

وكان بنك الخليج تأسّس في العام 1960 ومملوكاً من: شركة الساحل للاستثمارات والتطوير 33,9 في المئة، عائلة **يوسف بن أحمد الغانم** 21,4 في المئة، عائلة **مراد يوسف البهبهاني** 8,3 في المئة.

أما الباقي (36,4 في المئة) فيتوزع على مستثمرين مسجلين في سوق الكويت للأوراق المالية.

وبلغت موجودات البنك 1,997 مليون دينار كويتي في نهاية 2002، كما بلغ رأس المال المدفوع 82 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي أرباح البنك 45,5 مليوناً. هذا ويحتل بنك الخليج المركز الثالث بين البنوك في دولة الكويت ويأتي في المركز 708 بين البنوك العالمية.

مؤسسة الخليج للاستثمار تفوز بعقد استشاري

فازت مؤسسة الخليج للاستثمار بمناقصة تحديث دراسة مشروع الربط الكهربائي لدول مجلس التعاون الخليجي. وتشمل الدراسة المجالات الفنّية والاقتصادية والمالية والقانونية للمشروع.

وقّع اتفاقية العقد بين هيئة الربط الكهربائي لدول المجلس ومؤسسة الخليج للاستثمار، رئيس مجلس إدارة الهيئة، وكيل وزارة الكهرباء والماء في مملكة البحرين **خالد بن عبد الوهاب الخان** والرئيس التنفيذي للمؤسسة **هشام الرزوقي**.

واعتبر **الخان** أن فوز مؤسسة الخليج للاستثمار بهذه المناقصة العالمية يؤكد دورها الريادي في مجال تقديم الاستشارات وتمويل مشاريع الكهرباء في دول مجلس التعاون. وأشار إلى أن شركات ذات خبرة طويلة شاركت في هذه المناقصة إلى جانب المؤسسة. وقال إن مدة الدراسة ستة أشهر، تبدأ بعدها خطوات تنفيذ هذا المشروع المهم



هشام الرزوقي

كأحد المؤشرات البارزة على جهود دمج اقتصادات دول الخليج.

"دلتا لخدمات الخليج"

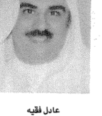
من جهة أخرى، أعلنت "الخليج للاستثمار" أنها أنشأت، بالتعاون مع الشركة الأوروبية "دلتا سينغلر"، شركة "دلتا لخدمات الخليج" Delta Gulf Services المتخصصة في تقديم خدماتها للمؤسسات المصرفية المصدرة للبطاقات الائتمانية، وستباشر الشركة الجديدة نشاطها في أيلول/سبتمبر المقبل من خلال مكاتبها في مدينة دبي للإنترنت.

وذكرت "الخليج للاستثمار" أن الشركة الجديدة تهدف إلى خفض التكلفة المتعلقة بمعالجة البطاقات المصرفية المختلفة، مثل بطاقات الائتمان والدفع ومن ثم زيادة ربحية المصارف من هذه الخدمات.

دراسات حول الأسهم الخليجية

كما أعلنت "الخليج للاستثمار" عن برنامج لنشر دراسات حول الأسهم الخليجية، بدأته بدراسة حول شركة الاتصالات الوطنية في الكويت. وتهدف المؤسسة من هذا الجهد إلى خدمة المستثمرين المهتمين بأسواق الأسهم في المنطقة عبر توفير دراسات حول الشركات الرئيسية في مختلف أسواق الأسهم الخليجية، وإلى خلق وعي استثماري يساهم في تطوير تلك الأسواق عبر توفير أبحاث شاملة ودقيقة تضاهي ما هو متوفّر في أسواق الأسهم العالمية. وترى المؤسسة أن هذا النشاط يشكّل جزءاً مهماً في ستراتيجيتها التي تهدف إلى خدمة اقتصادات المنطقة والمساعدة في تطوير الأسواق الرأسمالية فيها.

عادل فقيه رئيساً لغرفة جدّه



عادل فقيه

انتخب مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في جدّه المهندس **عادل فقيه** رئيساً لمجلس الإدارة خلفاً للرئيس السابق **عبدالله أحمد زينل** الذي تمّ تعيينه وزير دولة في التشكيلة الوزارية الأخيرة التي تمّت في وقت سابق من شهر أيار/مايو الماضي.

وجاء اختيار الرئيس الجديد بعد منافسة حادة داخل مجلس الإدارة فاز **فقيه** بنتيجتها بأكثرية 8 أصوات في مقابل 7 أصوات نالها **إبراهيم الجميح** وغياب ثلاثة أعضاء هم السادة: **وليد الجفالي، عبد الله صالح كامل ومحمد بن زقر**.

ووفقاً للمعلومات الصحفية، فإن المنافسة بدأت في مستهل فترة المشاورات بين نائب رئيس مجلس الإدارة **غسان السليمان** وبين **إبراهيم الجميح**، إلاّ أن المرشح الثالث برز في ما بعد.

إلى ذلك، تمّت الموافقة على اعتبار د. **محمد المطلق** عضواً في مجلس الإدارة (بعد استقالة الرئيس السابق) باعتباره نال أعلى الأصوات في الانتخابات الأخيرة. وقد صدر قرار في هذا الشأن عن وزير التجارة والصناعة **د. هاشم يماني**.

يذكر أن الرئيس الجديد لغرفة جدّه يحمل شهادة البكالوريوس في الهندسة الصناعية، وهو رئيس مجلس إدارة شركة صافولا، ورئيس مجلس مديري شركة صافولا لزيوت الطعام، ورئيس مجلس إدارة الشركة العربية السعودية للزجاج، ورئيس مجلس إدارة بنك الجزيرة.

خرباش مستشاراً لمعهد في هارفرد



د. محمد خلفان بن خرباش

تمّ اختيار د. **محمد خلفان بن خرباش**، وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة الإماراتي، عضواً في اللجنة الاستشارية الدولية لمعهد الإدارة المبتكرة في جامعة هارفرد الذي تمّ تأسيسه مؤخراً. ويأتي هذا الاختيار تقديراً للدور المهم الذي يقوم به **خرباش** في تطوير الإدارة المبتكرة. وهو يعدّ أول وزير عربي يُسند إليه هذا الدور الذي سيساعد من خلاله في تحديد وصياغة التوجّهات المستقبلية للمعهد.

وقال د. **خرباش**: "إنه لشرف رفيع أن تُتاح لي فرصة الانضمام إلى هذه اللجنة. ومما يزيد من سعادتي، أن هذه الفرصة تشكّل منصّة لعرض تجربة الإمارات في مجال تطوير الإدارة المبتكرة وتبادل الخبرات مع الآخرين.

ومن شأن البرنامج الذي تنفّذه الحكومة الاتحادية في دولة الإمارات، أن يشكّل نموذجاً تحتذي به الإدارات الحكومية في المنطقة التي تسعى إلى الارتقاء بأدائها الحكومي إلى أعلى المستويات. وقد تكوّنت لدينا في وزارة المالية والصناعة تجربة غنيّة وخبرات واسعة في هذا المجال، حيث يشرّفني أن تُتاح لي فرصة استعراضها من خلال دوري كمستشار للمعهد".

بنك لبنان والمهجر
أكبر مصرف في لبنان منذ عام ١٩٨١

ميّزات أعمال الثلاثة أشهر الاولى من عام ٢٠٠٣
مقارنة مع الثلاثة أشهر الاولى من العام ٢٠٠٢

الموجودات ٧،٣٨٨ مليار دولار أميركي، بزيادة ١،١ مليار دولار أميركي،

الودائع ٦،٥٣١ مليار دولار أميركي، بزيادة ٩٥٩،٧ مليون دولار أميركي،

إرتفعت أرباح الثلاثة اشهر الاولى من العام ٢٠٠٣ الى ٢٢،١٩ مليون دولار أميركي،
فبلغت الاموال الرأسمالية ٥٩٤،٦٢٥ مليون دولار أميركي.

أهم ميّزات أعمال بنك لبنان والمهجر خلال الربع الاول من عام ٢٠٠٣ مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠٠٢ هي التالية:

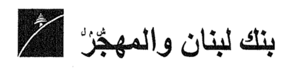
إستمرار التزايد الكبير في السيولة
ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية من ٥٥،٣٢٪ في ٢٠٠٢/٣/٣١ الى ٦٥،٥٢٪ في ٢٠٠٣/٣/٣١. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على أموال جاهزة (نقداً وما يعادله) تفوق مجموع ودائع الزبائن بالعملة المحلية.

إرتفاع الأموال الرأسمالية بنسبة ٣٦،٤١٪ الى ٥٩٤،٦٢٥ مليون دولار أميركي
بلغت الأموال الرأسمالية (Tier 1 & Tier 2 Capital) ٥٩٤،٦٢٥ مليون دولار أميركي أي بزيادة ٣٦،٤١٪ عن ٢٠٠٢/٣/٣١. وتعود هذه الزيادة بصورة اساسية، من جهة الى تراكم الارباح غير الموزعة بتاريخ ٢٠٠٣/٣/٣١ ومن جهة اخرى الى إصدار المصرف، بتاريخ ١٣ تشرين الثاني ٢٠٠٢، اسهماً تفضيلية بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي.

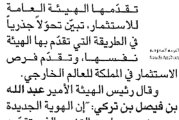
زيادة الموجودات والودائع بما يزيد عن ١٧٪
ارتفعت الموجودات بنسبة ١٧،٤١٪ لتبلغ ٧،٣٨٨ مليار دولار أميركي بينما زادت ودائع الزبائن بنسبة ١٧،٢٢٪ لتصل الى ٦،٥٣١ مليار دولار أميركي.

الأرباح: مستوى مميّز مقارنة مع نتائج القطاع المصرفي
رغم استمرار التزايد الكبير في السيولة، حافظ المصرف على مستوى أرباح مميّز مقارنة مع نتائج القطاع المصرفي اللبناني حيث بلغت أرباح الثلاثة أشهر الاولى من العام ٢٠٠٣ مبلغ ٢٢،١٩٠ مليون دولار أميركي لدى بنك لبنان والمهجر أي بزيادة ٥،٠٢٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٢.

الإستمرار بالإنفراد بأعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية
إستمرّ بنك لبنان والمهجر على حيازه منفرداً في لبنان على أعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية من قبل مؤسسة التصنيف Capital Intelligence. وهو ينفرد للسنة الرابعة على التوالي بأعلى تصنيف تمنحه هذه المؤسسة للمصارف في لبنان.



شعار وهوية جديدان للهيئة العامة للاستثمار السعودية



أطلقت الهيئة العامة للاستثمار السعودية شعارها وهويتها الجديدين اللذين يؤكدان دورها ومنطلقات عملها كجهة مساندة للمستثمرين.

وكانت الهيئة أصدرت منذ تأسيسها في أعقاب صدور قانون الاستثمار 1800 رخصة استثمار لمشاريع بلغت قيمتها الإجمالية أكثر من 13 مليار دولار.

والهوية الجديدة التي تظهر مجموعة من المواد المعلوماتية التي تقدّمها الهيئة العامة للاستثمار، تبيّن تحوّلاً جذرياً في الطريقة التي تقدّم بها الهيئة نفسها، وتقدّم فرص الاستثمار في المملكة للعالم الخارجي.

وقال رئيس الهيئة الأمير **عبد الله بن فيصل بن تركي**: "إن الهوية الجديدة هي جزء بسيط من التغيير الذي تقدّمه الهيئة في أسلوب عملها وفي تناولها للعمل الاستثماري، ولكنه تغيير رمزي مهم في عملية التحوّل".





عبد الله بن فيصل بن تركي

وزيرة خارجية النمسا في غرفة الرياض

ناقش رجال أعمال سعوديون مع وفد تجاري نمساوي برئاسة وزيرة الخارجية **بنينيا فريروولدنر** في توثيق الروابط الاقتصادية، والعمل على توسيع حركة التبادل التجاري، وإتاحة فرص أوسع لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية للمملكة، وذلك خلال لقاء استضافته الغرفة التجارية الصناعية في الرياض.



الوزيرة بنينيا فريروولدنر في غرفة الرياض

تناول اللقاء تعزيز جانب الصادرات السعودية إلى النمسا سعياً لزيادة حجم التبادل التجاري، حيث سجل الميزان التجاري في العام 2001 بين البلدين عجزاً لغير صالح المملكة بنحو 486 مليون ريال سعودي.

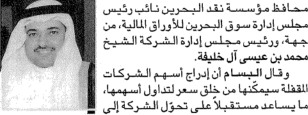
وزيرة خارجية النمسا أشارت إلى أهمية العلاقات التجارية والاقتصادية بين البلدين، وخصوصاً أن النمسا تقع في قلب أوروبا، مشيرة إلى مباحثات حول إلغاء الازدواج الضريبي بين البلدين. ومثّل الوفد النمساوي مسؤولون في عدد من الشركات ذات الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

شركة "سيكو" في بورصة البحرين

تمّ إدراج شركة الأوراق المالية والاستثمار "سيكو" كأول شركة بحرينية وكأول شركة وساطة يتمّ إدراج أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية.

جاء ذلك بموجب اتفاقية وقّع عليها **خالد عبد الله البسام**، نائب محافظ مؤسسة نقد البحرين نائب رئيس مجلس إدارة سوق البحرين للأوراق المالية، من جهة، ورئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ **محمد بن عيسى آل خليفة**.

وقال **البسام** أن إدراج أسهم الشركات المقفلة سيمكّنها من خلق سعر لتداول أسهمها، ما يساعد مستقبلاً على تحوّل الشركة إلى مساهمة عامة من خلال الاكتتاب العام.



خالد البسام

تشجيع الاستثمار العربي: التشريع ليس عائقاً

صدر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار خلاصة مركّزة بعنوان "تقرير مقارن عن تشريعات تشجيع الاستثمار في الدول العربية وما يقابلها في دول العالم الأخرى". واستهدفت الخلاصة التي استندت إلى دراسة أعدّتها المؤسسة بهذا الشأن تعريف الأجهزة الرسمية المختصة والمستثمرين والباحثين العرب بالتطوّرات والمستجدات التشريعية في مجال الاستثمار، لاسيما في ما يتعلق بدور تشريعات الاستثمار في تعزيز قدرة الدولة على جذب حصة متنامية من تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وتمّت المقارنة بين تشريعات الاستثمار العربية ونظيرتها في مجموعة مختارة من الدول الأجنبية في أميركا اللاتينية: غواتيمالا، بيرو، نيكاراغوا، المكسيك، كولومبيا، تشيلي وبابوانيو غينيا؛ وأفريقيا: غانا، ناميبيا، إثيوبيا، كينيا، موزامبيق وملاوي؛ وفي آسيا: إندونيسيا، كازاخستان، منغوليا، ماليزيا، نيبال، باكستان وتايلاند؛ وفي وسط وشرق أوروبا: ليتوانيا، لاتفيا، جورجيا واليونان.

وتبيّن محصّلة الدراسة أن موقع التشريعات العربية الخاصة بتشجيع الاستثمار مواكبة بدرجة كبيرة للتشريعات المماثلة في أنحاء مختلفة من العالم وأنها تشترك في ما بينها في قواعد عامة أساسية خاصة بالمعالجة التشريعية للاستثمار، كتعريف رأس المال المستثمر ومجالات الاستثمار وشروط قيوده وأهدافه والجهة المشرفة على الاستثمار الأجنبي وصلاحياتها، وتأسيس المشروع الاستثماري والضمانات الأساسية للاستثمار وحوافز ومزايا الاستثمار والتزامات المستثمر والدولة والرقابة الحكومية وطرق فضّ المنازعات والجزاءات. وتتباين الأقطار العربية في كيفية تناول هذه القواعد وفقاً لأولويات القطر والسياسات الاقتصادية والكلية التي تحكمه.

شركة التصنيع وخدمات الطاقة

التأمت الجمعية التأسيسية لشركة التصنيع وخدمات الطاقة (مساهمة سعودية) وانتخبت مجلس إدارتها برئاسة المهندس **مبارك بن عبد الله الخفره**، وتمّ تعيين، من أعضاء مجلس الإدارة ممثلين للقطاع الخاص وهم: د. **عبد العزيز صالح الجربوع** (شركة اميانتيت العربية السعودية) د. **مؤيد بن عيسى القرطاس** (شركة التصنيع الوطنية)، المهندس **سعد ابراهيم المعجل** (شركة المعجل للتجارة والمقاولات)، د. **زامل عبد الرحمن المقرن** (شركة اسمنت المنطقة الشرقية) و**رياض مصطفى الدغيثر** (بنك الرياض ومؤسسة التأمينات الاجتماعية).


مبارك الخفره

واختار صندوق الاستثمارات العامة ثلاثة أعضاء في مجلس الإدارة هم: **عبد الرحمن بن محمد العبد الكريم**، **محمد بن يوسف رفيع** (وزارة البترول والثروة المعدنية)، **محمد بن عبد المنعم حموده** (صندوق التنمية الصناعية).

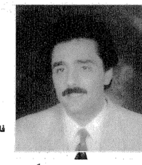
زادت عائداتها 18 في المئة
أرامكس تباشر خدماتها إلى بغداد

أعلنت أرامكس إنترناشيونال عن إطلاق خدمتها في العاصمة العراقية بغداد، لتصبح بذلك أول شركة لخدمات النقل السريع تباشر العمل في الأسواق العراقية بعد الحرب، وكشفت الشركة أيضاً عن خطط شاملة لتوسعة عملياتها بحيث توفر حلول نقل متكاملة تشمل جميع المدن العراقية في المستقبل القريب.

وقال **فادي غندور**، الرئيس والمدير التنفيذي للشركة "نظراً لتاريخ أرامكس الطويل في المنطقة في مجال توفير خدمات النقل والتوصيل، نرى أننا مؤهلون تماماً لدخول الأسواق العراقية بخطى ثابتة. وتأتي خطوتنا هذه امتداداً طبيعياً لحركة التطور التي تشهدها أعمالنا في المنطقة عموماً". وتوقع "أن يصبح العراق خلال الفترة المقبلة من أهم الأسواق التجارية الواعدة في الشرق الأوسط".

وستعمل أرامكس، من خلال خبرتها التي تزيد عن 20 عاماً وشبكتها الواسعة على توفير حلول النقل السريع للعديد من الشركات العالمية التي تسعى لدخول الأسواق العراقية.

من جهة أخرى، أعلنت أرامكس انترناشيونال عن نتائجها المالية للعام 2002. إذ سجلت ارتفاعاً كبيراً في حجم العائدات من 116,5 مليون دولار في العام 2001 إلى 137,6 مليوناً في العام 2002، محققة زيادة نسبتها 18 في المئة. وحققت الأرباح التشغيلية نمواً بنسبة 28 في المئة تقريباً، من 6 ملايين دولار في العام 2001 إلى 7,7 ملايين دولار في 2002.


فادي غندور

وقال **غندور**، تعليقاً على هذه النتائج: "نحن سعداء جداً بالنتائج المالية التي حققناها في العام الماضي. لقد حققت عملياتنا نمواً كبيراً في حجم العائدات، كما سجلت الأرباح التشغيلية للشركة واحدة من أفضل النتائج التي حققناها على الإطلاق. ونحن فخورون بالمكانة المرموقة التي وصلت إليها الشركة، الأمر الذي يعزز ثقتنا بالقدرة على مواصلة مسيرتنا الناجحة نحو تعزيز قدراتنا التنافسية في مختلف الأسواق".

مجموعة عارف الاستثمارية: أرباح قياسية

حققت مجموعة عارف الاستثمارية ربحاً صافياً في العام 2002 زاد بنسبة 68,2 في المئة عمّا كان عليه في العام 2001. وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب د. **علي الزميع** أن ربحية السهم ارتفعت من 7 إلى 11 فلساً. كما بلغت نسبة صافي الربح إلى حقوق المساهمين نحو 9,1 في المئة.


د. علي الزميع

وكانت الجمعية العمومية للمجموعة وافقت على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية قدرها 10 فلوس للسهم الواحد.

وأكّد **الزميع** على مواصلة المجموعة لتطوير قطاع المحافظ والصناديق العقارية حيث تجري الاستعدادات لتنفيذ محفظة عارف العقارية الرابعة للاستثمار في مشروع عقاري في مكة المكرّمة، وأضاف: "سنواصل الاستعداد لتنفيذ مشروع الصندوق الأوروبي العقاري حيث ستبلغ استثمارات هذا الصندوق نحو 150 مليون يورو".

صندوق استثماري إيراني في البحرين

الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة
محافظ مؤسسة نقد البحرين

وافقت مؤسسة نقد البحرين على أول صندوق استثماري إيراني يطرح في البحرين أمام المستثمرين غير الإيرانيين.

ويستثمر الصندوق البالغة قيمته 50 مليون دولار في سندات الشركات المدرجة في سوق طهران للأوراق المالية والصكوك الإسلامية.

والصندوق صادر عن شركة إيران للاستثمار الأجنبي، وهي شركة مساهمة خاصة تابعة لوزارة المال الإيرانية وتأسست في العام 1992.

EBEL

SWISS MADE

ايبل

صانع ساعات سويسرية منذ ١٩١١

الامارات العربية المتحدة
مجوهرات منصور
أبو ظبي هاتف ٦٢٦٤٢٦٠ ٠٢
دبي هاتف ٢٢٨١١١٥ ٠٤
متوفرة أيضاً لدى :
ريفولي هاتف ٨٠٠٥٤٥٨

المملكة العربية السعودية
الغزالي
جدة هاتف ٦٤٧٣٠٠٠ ٠٢
الرياض هاتف ٤٧٤٤٠٠٠ ٠١

البحرين
المنامة
مجوهرات تقي المديفع
هاتف ٥٣٥٥٤٤

الكويت
النبراس السالمية
هاتف ٥٧٣٦٥٢٢
الصالحية كومبلكس
هاتف ٢٤٢٠٨٦١
مجمع مارينا
هاتف ٢٢٤٤٨٠٨

قطر
الدوحة
الصالون الأزرق
هاتف ٤٤٦٦١١١
جاليري الحديثة للتجارة
هاتف ٤٤٢٤٦٢٦

عمان
مسقط
مجوهرات القرم
هاتف ٥٦٢٥٥٨

سوريا
دمشق
مرجان للتجارة
هاتف ١٣٣١٤٤١٤ ٠١

مصر
القاهرة
توماس ترايد
هاتف ٥٦٩١٠١٠ / ٤١٥٤٧٧٠

الاردن
عمّان
مركز الساعات
هاتف ٥٦٨٢٦٦٦

ايبل «بلوغا تونو» - www.ebel.com

EBEL

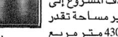
SWISS WATCHMAKER SINCE 1911

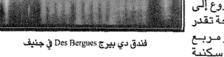
الوليد بن طلال يشتري فندق دي بيرج في جنيف

أتمّ الأمير الوليد بن طلال، رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة، صفقة شراء فندق دي بيرج Des Bergues الشهير في مدينة جنيف السويسرية، بقيمة 87 مليون دولار. وتم التوقيع على اتفاق البيع مع شركة "سوسيتيه نوفيل" إحدى الشركات التابعة لمصرف يو بي إس أ. جي. UBS A.G.

ويعتبر الفندق الذي بُني منذ أكثر من 170 عاماً أحد المعالم التاريخية في مدينة جنيف، وهو أقدم فنادقها وأكثرها خصوصية، ويتميّز بموقعه على ضفة نهر الراين، وإطلالته على بحيرة جنيف وجبال الألب الفرنسية، والمنطقة التاريخية في مدينة جنيف. ويتصدر الفندق من ناحية الدخل للغرفة الواحدة بقية فنادق جنيف. وستوكل إدارة الفندق بعد عملية تحديث يُتوقع انتهاؤها في العام 2004 إلى شركة فور سيزنز Four Seasons.

وبانتهاء هذه الصفقة، يرتفع عدد الفنادق التي يمتلكها الوليد بن طلال إلى أربعة في أوروبا، وإلى 187 عالمياً.





فندق دي بيرج Des Bergues في جنيف

إلى ذلك، وقّع الأمير الوليد بن طلال، بصفته رئيساً لشركة الاستثمار العقاري المحدودة، عقد توسعة جديدة لمدينة المملكة السكنية في مدينة الرياض. ويهدف المشروع إلى تطوير مساحة تقدر بـ 4300 متر مربع لبناء وحدات سكنية شبيهة بالفلل مساحة كل منها 120 متراً مربعاً، مكوّنة من دور واحد بغرفتي نوم، ومرافق أخرى؛ وتتميّز كل وحدة بوجود حديقة خاصة بها. كما سيتم زيادة المساحات الخضراء المحيطة بالتوسعة الجديدة من أجل راحة السكان. ويتوقّع الانتهاء من إنجاز المشروع الجديد في منتصف تشرين الثاني/نوفمبر من العام الحالي.

النفيسي: ألف غرفة إلى فنادق الكويت

غازي النفيسي

أعلن رئيس مجلس إدارة اتحاد أصحاب الفنادق الكويتية غازي فهد النفيسي عن قرب افتتاح عدد من الفنادق والمنتزهات خلال الأشهر القليلة المقبلة تصل طاقتها إلى نحو 1000 غرفة ليصبح عدد غرف الفنادق نحو 4000 غرفة.

وأفاد النفيسي أن المعدل السنوي لنسبة الإشغال للسنوات الماضية لا تزيد عن 45 في المئة، إلاّ أنها وصلت إلى نحو 80 في المئة نتيجة وجود الصحفيين العرب والأجانب لتغطية أحداث الحرب.

وتوقّع النفيسي أن يستقطب قطاع الفنادق توظيف نسبة متزايدة من الشباب الكويتي، مشيداً بالتعاون القائم بين الاتحاد والخطوط الجوية الكويتية حول عملية التسويق والترويج.

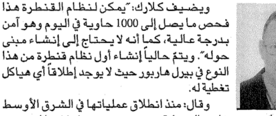
ونوّه رئيس اتحاد الفنادق باستحداث دائرة للسياحة في وزارة الإعلام وتعيين نبيلة مبارك العنجري وكيلاً مساعداً لشؤون السياحة.

وكان الجناح الكويتي في معرض سوق السفر العربي (الملتقى) شهد مشاركة من فنادق الكويت وبينها: شيراتون، ماريوت، راديسون ساس، كراون بلازا، سفير انترناشونال، هيلتون، كمبينسكي وموفنبيك...

"الأميركية للعلوم والهندسة" أنظمة جديدة للحماية والكشف

أعلنت شركة "American Science & Engineering" الأميركية – مقرها أبو ظبي – عن جيل جديد من أنظمة الكشف والحماية، تضاف إلى أنظمتها المعتمدة وخصوصاً نظام "باكسكاتر" المستخدم حالياً في منطقة الغويفات الإماراتية.

وقال ريد كلارك المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط، أن التصميم الجديد هو عبارة عن نظام قنطرة أو جسر سريع الحركة وفائق الدقّة ويتمتع بمزايا جديدة. وكما هو الحال بالنسبة لأنظمة الشركة كافة يعتبر هذا النظام الجديد آمناً بالكامل من حيث التشغيل، وليست لديه أية مصادر إشعاعات خطرة مثل تلك التي بدأت تظهر الآن في الأسواق. ويمكن للنظام الطاقوي المعتمد حديثاً ببراءة اختراع الولوج فعلاً إلى 30 سنتمتراً داخل الحديد، ما يعني أنه يمكنه أن يكشف بوضوح المتفجرات والأسلحة، والمخدرات أو أي مواد ممنوعة ومخبّأة داخل شاحنة أو خزّان سوائل أو حاوية بحرية.



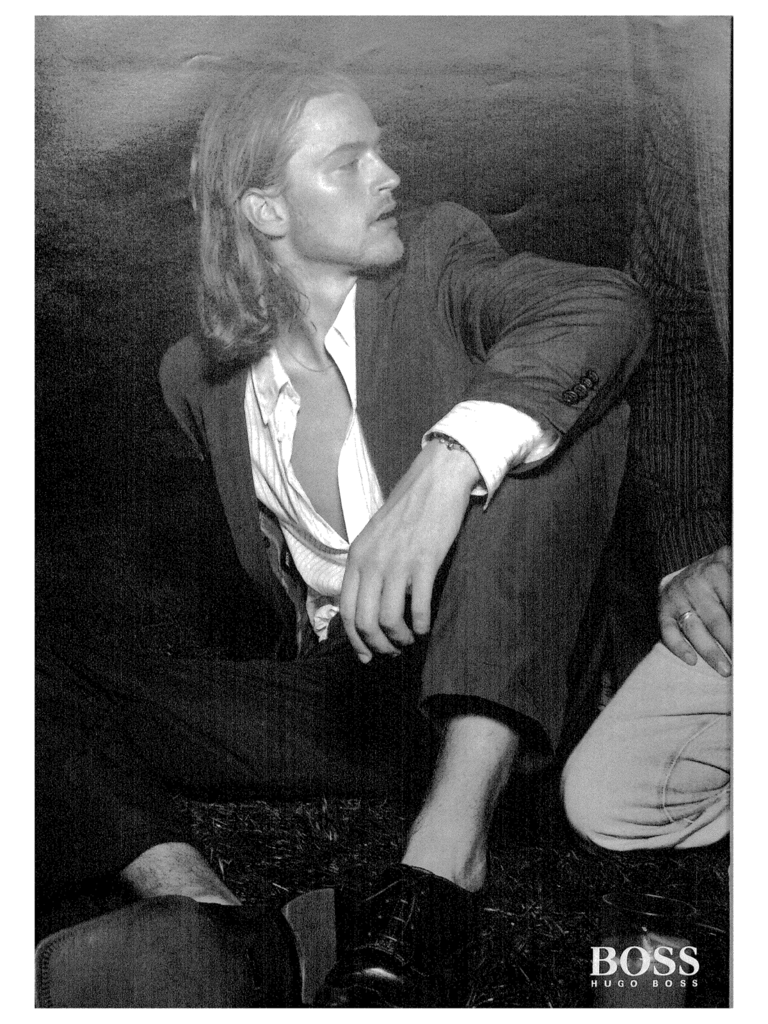
ريد كلارك

ويضيف كلارك: "يمكن لنظام القنطرة هذا فحص ما يصل إلى 1000 حاوية في اليوم وهو آمن بدرجة عالية، كما أنه لا يحتاج إلى إنشاء مبنى حوله". ويتمّ حالياً إنشاء أول نظام قنطرة من هذا النوع في بيرل هاربور حيث لا يوجد إطلاقاً أي هياكل تغطية له.

وقال: منذ انطلاق عملياتها في الشرق الأوسط قامت الشركة بتصميم وتشغيل 20 نظام شحن وحماية وكشف، وقد جهّزت كلها بنظام "باكسكاتر" ذات القدرات الهائلة في الكشف أو "المسح الضوئي".

يذكر أن الشركة الأميركية للعلوم والهندسة تستعدّ لتشغيل أنظمة جديدة في دولة قطر، كما أن لدى الشركة أيضاً مجموعة منتقاة من الأجهزة الخاصة بالكشف على الأمتعة والحقائب والطرود والمستخدمة جواً، وهذه الأجهزة مثبّتة داخل شاحنات كشف متنقلة ومتعدّدة الاستعمالات يوجد منها الآن 7 في منطقة الشرق الأوسط.

وحرصاً من الشركة على تطوير أنظمتها بشكل دائم، فإنها تخصّص سنوياً نسبة 10 في المئة من إيراداتها للأبحاث والتطوير.


BOSS
HUGO BOSS

مرحلة الأمن أولاً

د. شفيق المصري

لعلّ الأهمية البالغة لهذه المرحلة: "الأمن أولاً" أنّها لا تقتصر على دولة دون الأخرى ولا حتى على منطقة دون الأخرى.

وإذا كانت روسيا مثلاً لا تزال تعيش هاجسها الشيشاني، فإنّ الولايات المتحدة اضطرت إلى رفع درجة الاستنفار إلى اللون البرتقالي، وكذلك فعلت دول غير قليلة في أوروبا وآسيا.

وإذا كان العنوان القريب إلى التداول هو الإرهاب الدولي أو "القاعدة"، فإنّ استنفار الدول يشكّل اليوم سياسة مشتركة لدى الجميع. ولعلّ الإجراءات المتخذة أو التي قد تتخذ تتشابه في المواقف الرسمية والتدابير الوقائية أو الزاجرة.

ولكن هذا "التنميط" في ذكر الدوافع وفي إعلان المواقف الرسمية حيالها وفي الإجراءات القامعة لها... هذا التنميط يغفل الظروف الخاصة لكلّ اضطراب وحتى اعتراض في كلّ من هذه الدول المعنية.

فهناك حالات مشبوهة فعلاً وتمتد ضلوعها إلى شبكة القاعدة والتنظيمات الأخرى المرتبطة أو المتورطة معها.

وهناك حالات تنشأ فيها المقاومة ضد الاحتلال وتقوم ببعض النشاطات التي تبقي الأمن مهزوزاً لدى هذه القوة القائمة بالاحتلال. وهناك حالات انفصالية يسعى القائمون بها إلى تحقيق كيانات مستقلة ومنفصلة عن الدولة الأم. وهناك حالات أخرى تُتخذ ذريعة من قبل القوة التي تهدف إلى الوصول لدولة أو لمصدر أو لمقدرات تتهم أصحابها بالإرهاب الدولي. وهناك عنوان عريض أطلق بعد 2001/9/11 حول ضرورة الحرب على الإرهاب على أن يحدد القائمون بهذه الحرب ماهية الإرهاب ومكانه وحجمه ومرتكبيه. المهم أنّ هذه التوجهات الراهنة تندرج في معظمها حول: الأمن أولاً. كما أنّ الإجراءات الأمنية المستندة لهذه التوجهات تنطلق كلها من: الحرب على الإرهاب.

"الأمن أولاً" إسرائيلياً

ولعلّ السياسة الإسرائيلية المفروضة حالياً تلخّص هذا الموقف الراهن بكلّ مفاصله وتجني من ورائه مكاسب كبرى. فالمعروف أنّ سياسة "الأمن أولاً" معتمدة في إسرائيل منذ زمن بعيد. إلاّ أنّ الأحداث الإقليمية والدولية الراهنة تساعد التيار الحاكم في إسرائيل اليوم على إبراز أولوية الأمن لديه، بما يسبق أيّ اعتبار آخر.

فإسرائيل التي حاولت استثمار "مكافحة الإرهاب" بعد 2001/9/11 في اعتماد كافة وسائل القمع والظلم بحق الشعب الفلسطيني ما فتئت تندّد بـ"الإرهاب" الفلسطيني وتدعو إلى اجتثاثه. واليوم، بعد الحرب على العراق وتحقيق هذا النصر الأميركي – البريطاني بكلفة محدودة ووقت قصير، تبدو إسرائيل في مرحلة قوية من مراحل مساعيها الدائمة لتحسين وضعيها الأمني والسياسي والتفريج عن وضعها الاقتصادي أيضاً. فهي (أي إسرائيل) تنتظر عراقاً جديداً منزوع السلاح ومحكوماً من قبل إدارة أميركية مباشرة يتولاها أميركيون من أصل يهودي أو على علاقة وثيقة باليهود.

وهي تنتظر أيضاً ضمانات أميركية متعددة الوجوه والمراحل. وقد سبق للإدارة الأميركية أن قدّمت هذه الضمانات. واليوم يحكى عن ضمانات أميركية لإسرائيل إن هي وافقت على خريطة الطريق؛ وقد تتوزّع هذه الضمانات على مغانم أو ترضيات أو التزامات أو ما شاكل.

ولن تقصر إسرائيل في توظيف القرار الأخير (1483) الذي أصدره مجلس الأمن الدولي مفوّضاً السلطة القائمة بالاحتلال القيام بخطوات تحفظ لها مزيداً من الصلاحيات والقدرة على التعاطي مع الآخرين وحتى مع العراقيين حول أمور عديدة. إسرائيل التي لم تغفل يوماً مثل هذا الوضع قد تعمد، تحت شعار الأمن أولاً، إلى الاستفادة من القرار الأخير بحيث تزعم، هي الأخرى، كقوة قائمة بالاحتلال، إلى القيام بالصلاحيات ذاتها وتغييب الشروط السابقة أو اللاحقة الفلسطينية. أمّا موافقة الحكومة الاسرائيلية على خريطة الطريق في 2003/5/25 فإنّها استمرار للمناورة الإسرائيلية ذاتها بانتظار إرضاء الإدارة الأميركية ظاهراً والتصرّف، من ثمّ، بما يكسبها الوقت والتفاصيل التفاوضية أيضاً. ويبقى الرهان على الوقت هو الأساس بانتظار الانتخابات الرئاسية الأميركية.

...وكذلك أميركياً

وسياسة "الأمن أولاً" تعتمدها الإدارة الأميركية في العراق اليوم، وتقوم هذه السياسة على عدد من الخطوات أهمها:

– أنّ مرحلة ما بعد الحرب على العراق تستلزم ترتيبات أمنية تقوم بها القوات الأميركية مباشرة، وذلك من أجل استتباب الأمن وتوفير السلامة للشعب العراقي بعد حالة الفوضى المدمّرة التي مرّ بها.

– أنّ القوات الأميركية مصمّمة على تجريد البعث العراقي من كافة أسلحته، ومراكزه وإمكاناته الأخرى، يعني أنّ الآلاف بل مئات الآلاف من هؤلاء سيحالون إلى المحاكمة أو إلى بيوتهم. وهذا الأمر سيحدث فراغاً هائلاً في كافة القطاعات المدنية والعسكرية والقضائية وغيرها.

– أنّ الانتصار الأميركي – البريطاني اليسير في العراق يمكن أن يتعرّض لمطبّات أمنية خطيرة إن لم يسارع هؤلاء إلى فرض الأمن وحفظ الهيبة وتوفير السلامة العامة مع توفير الأمور الأساسية الأخيرة المطلوبة.

– أنّ الاقتصاد الأميركي الموعود من الموارد العراقية النفطية وغيرها لا يتحقق ولا يسير بالوتيرة المطلوبة إن لم يقم في جو من الأمن والاستقرار.

– أنّ الحياة السياسية العراقية العامة قد تميل إلى جانب المعارضة العراقية للاحتلال الأميركي، إن لم يسارع إلى قطع الطريق عليها من خلال الأمن المفروض.

– أنّ الذريعة الأولى التي يمكن للحاكم العسكري (وإن بثوب استخباري مدني) أنّ يستند إليها في تدويم أساليب حكمه على العراق تتمثل في النشاط المعلن من أجل توفير الأمن والاستقرار.

– ولعلّ هذه الذريعة ذاتها ساعدت الديبلوماسية

الأميركية في فرض القرار 1483 الأخير الذي صدر عن مجلس الأمن الدولي في 22/5/2003. فقد اعتبرت جميع الدول التي صوتت إلى جانب هذا القرار أنّ الوضع الأمني في العراق يستلزم رفع العقوبات عنه من جهة كما يستلزم الضبط الأمني المطلوب من جهة أخرى؛ لذلك منحت السلطة القائمة بالاحتلال صلاحيات إضافية لتحرير تصرفها الأمني من جهة ولإطلاق يدها الاقتصادية من جهة ثانية.

العرب وهاجس الأمن

– أمّا الدول العربية الممتدة من الخليج إلى الأطلسي فهي محكومة بالهاجس الأمني ذاته. وهي، كلّها تعتبر معركة الأمن فاصلة ليس في تثبيت أركان الحكم فقط وإنما في اعتماد ثقافة سياسية منضبطة كذلك. فالذي جرى في الرياض – السعودية مثلاً يمكن أن ينتج ظواهر جديدة منها:

– إعادة التفاهم الأميركي – السعودي على الصعيدين الأمني والسياسي، ومؤدى ذلك اضطرار الجناح المتشدد ضد المملكة السعودية (في الولايات المتحدة) إلى التروّي والنظر في كيفية التصدّي المشترك لهذا الإرهاب في المقام الأول.

– إعادة النظر بالسياسة الرسمية السعودية ذاتها حيال المساعدات والتساهل والنشاطات الدينية الأخرى وضرورة خفض سقفها بدءاً بالمملكة السعودية ذاتها. ومن الطبيعي أن يصبح ذلك الأمر تلبية لطلب أميركي في الأساس.

والذي جرى في الدار البيضاء – المغرب أيضاً يؤدي إلى :

– يقظة السلطات الأمنية المغربية حيال الأولوية الأمنية المطلوبة. وقد تتمثّل هذه اليقظة في اتجاهين إثنين وقد يكونان متنافرين أيضاً. فالأول ينبّه السلطات المغربية إلى ضرورة متابعة هذه النشاطات وتعقب ظروفها ونتائجها. والثاني يفرض على الحكومة المغربية التصدي لموجات الترهل السياسي إزاء الصراع العربي والإسلامي مع إسرائيل والغرب.

والأنظمة العربية محكومة، بشكل عام، في سياستها القمعية التي لا ترى، بحكم تقاليدها السياسية، بديلاً منها. وهكذا يتفاقم الوضع العربي العام أمنياً بين تطرّف المطلب وتصلّب المسؤول. كما يتفاقم سياسياً بين احتكارية السلطة وحرمان المواطن. ويتفاقم اقتصادياً بين اهتزاز الأمن واضطراب السياسة. ومن الطبيعي، حيال ذلك، أن تنعقد التحالفات المدفوعة بهاجس الأمن الواحد، بين الحكام العرب أو معظمهم وبين القوة الأميركية الاستخبارية والسياسية والعسكرية القائمة.

– إلتزام الحكومات العربية قرارات مجلس الأمن القاضية بمكافحة الإرهاب بشتّى الوسائل المكنة. والتزامها الآن، بعد الحرب على العراق، بالمواقف التي تجنّبها التصدي المباشر لقوة عظمى من دون أي أمل بتغيير المواقف العالمية.

غياب الحلول

– أمّا التداعيات الإقليمية والدولية لسياسة "الأمن أولاً" فقد تتمثل ببعض الاتجاهات والظواهر:

أ – على المستوى الإقليمي الذي كان بعض المراقبين قد استبشر به خيراً، يبدو أنّ وتيرة العنف والعنف المضاد لن تختفي بالنظر إلى إمكانية تصاعد هذه الأجواء في غياب الخطط الإصلاحية الهادئة والبعيدة النظر، وفي إحلال التدابير القامعة محل السياسة الناجعة. ومع أنّ هذه التدابير قد تثبت نجاحها المؤقت أحياناً إلاّ أنها تستولد حركات أخرى في المستقبل يستلزم احتواؤها التبصّر الأعمق في الأمور والمعالجة الأكثر اتزاناً ودراية.

وإذا كانت المسألتان الشرق أوسطيتان اليوم، في فلسطين والعراق، تشغلان بل تشعلان الشرق الأوسط بأطرافه كافة، فإنّ المطلوب معالجة المفاصل الأساسية لهاتين المسألتين وليس مجرد التدابير الأمنية القامعة؛ أمّا ما يجري حالياً من اعتماد معلن لدى شارون في إخضاع الحكومة الفلسطينية الجديدة لامتحان الأمن، وما يجري أيضاً من اعتماد معلن لدى بريمر (المسؤول الأميركي في العراق) في استكمال تدجين العراق أمنياً قبل البحث بوضعه سياسياً... ما يجري هنا وهناك لا يؤدي إلى تحضير سلمي إقليمي لاستقرار طويل الأمد.

وإذا كان قرار مجلس الأمن الرقم 1483 الأخير قد ضمن للقوة الأميركية القائمة بالاحتلال (وهذا هو التوصيف القانوني) صلاحيات كبيرة في إطار التحكّم بالأمن والاقتصاد العراقيين، فإنّ تعليق المسائل السياسية الأخرى في العراق قد يعرّض الإثنين معاً إلى تحدّيات جديدة.

أمّا في فلسطين فتبدو السياسة الشارونية التقليدية مستمرة: لا بُدّ من تلبية الطلب الأميركي الملّح والمتعلّق بخريطة الطريق. ولذلك فإنّ الحكومة الإسرائيلية وافقت على هذه الخريطة من جهة وأعلنت رفضها حق العودة من جهة ثانية واحتفظت بشعار "الأمن أولاً" من جهة ثالثة. وعلى هذه القرارات الثلاثة تنطلق إلى واشنطن بانتظار الضمانات والمكافآت.

ب – أمّا على الصعيد الدولي فيلاحظ أنّ عجلة الاقتصاد العالمي لن تكون سريعة بالقدر الذي انتظره المراقبون بعد حرب العراق.

فالحسابات الأميركية التي رُسمت لما بعد الحرب والتي تتعلق باقتصاد العراق النفطي أو حتى بإعادة أعماره قد جرى تثبيتها في القرار الأخير لمجلس الأمن، وهي منوطة بالسلطات القائمة بالاحتلال سواء في ما يعود إلى أنّ "أموال صندوق التنمية للعراق تُصرف بتوجيه من السلطة" أو في ما يعود إلى وضع المساعدات والإيرادات المقدمة للعراق بتصرفها أيضاً أو في مراجعة العقود التي تمت الموافقة عليها من قبل العراق أو التي يمكن أن تعقد معه... الخ. وهذه الصلاحيات الواسعة لسلطة الإحتلال تعني قانونياً تجاوز الأحكام الدولية لجهة مسؤولية القوة القائمة بالاحتلال لأيّ بلد آخر. كما تعني اقتصادياً حصر المكاسب الاقتصادية بالولايات المتحدة ومن ثمّ بريطانيا ومن بعدهما يمكن للآخرين الموالين الحصول على ما تبقى من مغانم هذه الحرب.

وحيال هذا الترتيب الذي توفّر له الآن غطاء دولي شرعي، لم تعد الإدارة الأميركية متحمّسة إلى رعاية صيغ اقتصادية شرق أوسطية أخرى على غرار ما حصل بمشروع "الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" الذي انطلق من قمة الدار البيضاء في العام 1994.

ولم تعد هذه الإدارة أيضاً مضطرة إلى توزيع المزيد من الحصص للآخرين بعد هذه الصلاحيات التي مُنحت لها من قبل الشرعية الدولية.

ماذا يعني هذا الأمر؟: إنّ الاقتصاد الدولي الموضوع واقعاً في قطار واحد بقيادة الولايات المتحدة قد يتحرك في انطلاقة إيجابية بطيئة، ولكن المقطورات الأخرى التابعة لن تحظى إلاّ بالنزر القليل من مغانم هذه الحرب.



THE LAND ROVER EXPERIENCE



المؤتمر التاسع للإستثمار وأسواق رأس المال

800 مشارك من 25 بلداً

أكثر من ألف مسؤول ورجل أعمال ومستثمر عربي احتشدوا في الجلسة الافتتاحية للمؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، الذي احتضنته بيروت (22 – 23 أيار/مايو 2003) ونظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

والمؤتمر الحدث الذي استقطب، رغم الظروف، حضوراً نوعياً ومكثفاً من أكثر من 25 بلداً عربياً وأجنبياً، رعاه وافتتحه رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري في حضور الأمين العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى. وتقدّم الحضور رئيس مجلس الوزراء اللبناني السابق د. سليم الحص وعدد غير قليل من الوزراء العرب واللبنانيين بينهم السادة: وزير النفط والثروة المعدنية السعودي علي النعيمي، وزير الاقتصاد الأردني سامر الطويل، وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري د. غسان الرفاعي، كاتب الدولة لدى وزير التنمية والتعاون الدولي المكلّف بالتعاون الدولي والاستثمار الخارجي في تونس حموده حمدي، رئيس جهاز تنفيذ اتفاقيات المنطقة المقسومة وتطوير وتنمية الجزر الكويتية الوزير جاسم العون، وزير الاستثمار السوداني الشريف أحمد عمر بدر ووزير الدولة الجزائري حميد التمّار. وحضر من الوزراء اللبنانيين السادة: مروان حماده (الاقتصاد والتجارة)، ميشال سماحه (الإعلام)، فؤاد السنيورة (المال)، نجيب ميقاتي (الأشغال والنقل)، جان لوي قرداحي (الاتصالات)، إيلي سكاف (الصناعة)، كريم بقرادوني (التنمية الإدارية)، ود. علي العبد الله (السياحة). كما حضر الجلسة عدد من الوزراء العرب واللبنانيين السابقين، ومن النواب اللبنانيين الحاليين والسابقين، إضافة إلى محافظي بعض البنوك المركزية العربية، والسفراء العرب المعتمدين في لبنان. كما استقطب المؤتمر حشداً من قادة المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية العربية ونخبة من رجال الأعمال العاملين في مختلف القطاعات.

تعاقب على الكلام في الجلسة الافتتاحية على التوالي: مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي، رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزيف طربيه، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى، ورئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري.



الحريري: المراجعة والعمل

وكان للرئيس **رفيق الحريري** كلمة مكتوبة وأخرى مرتجلة. ومما قاله مكتوباً:

أكاد أقول أن علينا الآن أكثر من أي وقت مضى أن نعمل ونعمل ولا نتوقف. فقد اعتاد المثقفون العرب في الأزمات على القول إن علينا أن نتوقف قليلاً لمراجعة أساليب العمل والفكر، والوصول إلى وعي جديد. ورأيي الآن أن هناك ضرورة للقيام بذلك لكي نتعرّف حقيقة على حجم التحدّيات والمخاطر التي تواجهنا من جهة، ولكي نتمكّن أيضاً من إعادة النظر في طرائق عملنا وممارستنا وعمل مؤسساتنا. ولكن وبقدر أهمية هذا العمل، فإن ما ينبغي الإشارة إليه هنا أن معاناتنا آتية لا من كثرة العمل، بل من قلّته وعدم تناغمه مع حاجاتنا وحاجات اقتصاداتنا العربية. لا أقول ذلك على سبيل الوعظ، بل لأن هذا هو الواقع. لقد فوّتنا فرصاً كثيرة، وتحتاج الآن الكوارث الكثيرة التي تنزل بأمتنا ودولنا إلى جهد تعويضي كبير، وسعي في كل اتجاه ممكن.

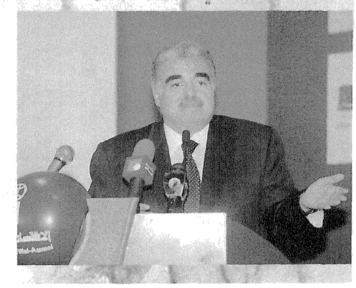
تأمّلوا التكلفة الإنسانية الكبيرة، والتكلفة المادية الكبيرة التي تكبّدها لبنان نتيجة الاجتياحات الإسرائيلية، والنزاع الداخلي. وتأمّلوا الكلفة الهائلة بشرياً وإنسانياً وثقافياً ومادياً التي تكبّدها ويتكبّدها الشعب الفلسطيني وانظروا إلى الوضع في العراق، وكم يحتاج هذا البلد العربي الكبير من جهد لإعادة الإعمار وبناء الدولة.

نحن محتاجون إلى عمل كثير وكبير ومبادر من أجل التعمير وبناء المؤسسات وترسيخ العمل المؤسساتي، ومن أجل التثمير، ومن أجل صنع المستقبل. لكن المؤسسات الخاصة تحتاج أيضاً إلى تغيير في الرؤية، وتغيير في ستراتيجيات العمل وأساليبه لكي تتناغم وتتلاءم مع التحولات الكبرى التي يشهدها العالم وتشهدها أيضاً مجتمعاتنا واقتصاداتنا وهو ما يحتّم على المؤسسات الخاصة التكيّف والتفاعل معها. لقد بدأنا باستيراد الخبرة منذ مائتي عام، كما بدأنا باستيراد رؤوس الأموال منذ نحو القرن ونصف القرن. وقد تغيّر العالم، وما عادت للاستيراد معانيه السابقة، لكن الإنتاج الذاتي، والتعاون المشترك، والاعتماد المتبادل، كلها موضوعات ما تزال قضايا شائكة في العالم العربي، رغم التقدّم فيها كلها في أكثر أنحاء العالم.

لقد شكونا دائماً من قصور التعاون والتبادل بين الدول العربية، بحيث ما أمكن الوصول لسوق عربية مشتركة. وما كان الأمر ترَفاً أو حباً بالتوحيد والوحدة وحسب، بل لأن مصالحنا لا تُصان إلاّ بالتبادل الحرّ والمفتوح، والوصول لتكتل اقتصادي يستطيع دخول السوق العالمية بقوة وبندّية. ورغم أن التعاون العربي – العربي زاد، لكن الدول العربية ما تزال تفضّل أو هي مضطرة بحكم الواقع إلى العمل منفردة مع التكتلات الاقتصادية الكبرى، ولا شكّ أن في ذلك إضعافاً لنا جميعاً.

لقد تحدّثت قبل فترة عن الصعوبات التي واجهتنا عندما أردنا الإفادة من صناعات الدواء في بعض البلدان العربية، فقد عجزنا عن تحقيق شيء مع أن الجميع، أي المنتجين والمستهلكين، كانوا موافقين على ذلك. وإذا كانت الدول مسؤولة عن القصور في التبادل، فإن القطاعات الخاصة مسؤولة الآن أكثر، بعد إجراءات

الحريري: المطلوب تحوّل نوعي للنمو المستدام - إعمار العراق ليس بالسرعة التي يتصورها البعض



التحرير الاقتصادي، وتسهيل شؤون التبادل والأعمال المشتركة. فسنظلّ عالة على الغير، أي في موقف ضَعف، إن لم نصل إلى أفق الاعتماد المتبادل على المستوى العربي، دولاً وقطاعات خاصة بما يُنمّي اقتصادات دولنا العربية ويجعلها جاذبة للاستثمارات العربية والدولية، ويُفسح في المجال لإيجاد فرص العمل الجديدة للأجيال الشابة في مجتمعاتنا.

ثم أنكم تعرفون، أن المنطقة العربية تأتي بين مناطق العالم الأقل نمواً. ويرجع ذلك إلى حدّ كبير، لضَعف الاستثمار، وضيق الأسواق والقيود العديدة المفروضة على حركة الاستثمار وحركة الأسواق بما يضعف حيويتها ويقلّل من مبادراتها.

نحن نملك الإمكانيات، ولا نحتاج إلاّ إلى إعادة التوجيه، واجتراح لمبادرات جديدة، وممارسات وأدوات جديدة، في التمويل والاستثمار والمشروعات ذات الطابع العربي الشامل. وقد كانت الصناديق الإسلامية والعربية تسهّل التبادل بين الدول، وهي عمدت في السنوات الأخيرة إلى تشجيع النشاطات الاستثمارية، ونشاطات الأعمال لدى القطاعات الخاصة أيضاً. لذلك لم يعد هناك من عُذر لنا في هذا الايثار للعزلة أو تفضيل التبادل والاستثمار في المجال العالمي فقط من دون العربي. ما نزال نستورد ونستورد من السوق العالمية، ولا نتعاون لكي ننتج، ونحدث التحوّل النوعي المطلوب للنمو الكثيف والمستدام.

لست من القائلين بالبدء كل مرة من جديد. فقد أدّى الجهد السابق قسطه، وأرى أن على جيلنا أن يؤدّي القسط اللازم والضروري للاستمرار، ولصون ما تحقق، وللنمو، ولتحديد الخسائر في الأمور والمجالات التي لم ننجح فيها.

إن المطلوب هو المراجعة المستمرة والمنفتحة والشفافة، لكي نصحّح ونتحرّك ونبادر. المطلوب هو المبادرة المبنية على الحسابات الصحيحة، المطلوب القيام بجهد فائق، وغير عادي لاجتراح الجديد والمتقدّم والملائم لصنع العلاقة القوية في ما بيننا، والمشاركة بفعالية في أسواق العالم واقتصاداته.

إن نجاحنا مرتبط بمبادراتنا وبعزيمتنا وتصميمنا على العودة إلى انتزاع دور لبلداننا ولاقتصاداتنا، وفي هذا أنتم تلعبون دوراً أساسياً في هذا العالم الحافل بالمتغيرات والتحوّلات، وعندها يمكن لكم الإسهام في صناعة مستقبل بلداننا العربية ومستقبل المنطقة العربية ككل.

إن اللقاء الذي تقيمه مجموعة الاقتصاد والأعمال لأسواق المال العربية عمل مهم. إذ تلتقي في رحابه نخبة من الاقتصاديين ورجال المال والأعمال الذين يستطيعون بالوعي وبالتعاون وبالتضامن أن يدفعوا بنا خطوة واسعة إلى الأمام، في مجال الاستثمار، وفي مجال التعاون، وفي مجالات مستقبلية كثيرة. لقد قامت أكثر الدول العربية بإجراءات انفتاحية من أجل تحرير الاقتصاد والأسواق، ويمكن للأعمال الخاصة أن تضع كل شيء في أفق جديد وواعد.

تحيّة للصديق **رؤوف أبو زكي**. تحية لكل الإخوة المشاركين. وإلى لقاءات مستمرة من أجل التكاتف، والنمو، وازدهار عالم الأعمال في الوطن العربي.

تشجيع الاستثمار

وفي كلمته المرتجلة أكّد الرئيس **الحريري** "أن العرب والمسلمين يشجبون الإرهاب، وهو عمل إجرامي ألحق أذى كبيراً بالإسلام والمسلمين". وآمل أن "ينتهي الاحتلال في العراق قريباً وأن يكون موحداً وحراً وأن تبدأ ورشة الإعمار فيه في ظلّ حكومة عراقية".

ووصف الرئيس **الحريري** كلام الرئيس الأميركي **جورج بوش** عن إنشاء منطقة تبادل حرّ بين الولايات المتحدة والبلاد العربية بأنه كلام جدّي "وقد يكون فرصة للدول العربية، ولكن قد يشكل نكسة لهذه الدول إذا لم تكن محضرة تحضيراً وافياً لمواجهة التحديات التي تفرضها سوق التبادل الحر". وقال: "أنا أعتقد أن هذا الأمر هو ستراتيجية أميركية ستسير عليها الإدارات المختلفة، سواء كانت جمهورية أم ديمقراطية".

ودعا **الحريري** المستثمرين العرب إلى الاستثمار في البلاد العربية تحت شعار "المال الذي ليس في بلدك ليس لك وليس لولدك".

وكرّر رئيس مجلس الوزراء توافر فرص الاستثمار في لبنان وقال: "كان يقال لي في مثل هذا الوقت من السنة الماضية أن البلد على حافة الانهيار، وها هو حاكم مصرف لبنان يعلن أن احتياطاته من العملات تجاوزت الـ 10 مليارات دولار" معتبراً أن المشاكل السياسية في لبنان "فولكلور ونوع من البهارات والملح والحر...".

وتوقّع الرئيس **الحريري** أن لا يُفتح سوق العراق من أجل الإعمار والاستثمار "بالسرعة التي يتصوّرها البعض لافتقاد البلد إلى البيئة التشريعية والتنظيمية".


HYUNDAI
Official Partner
GERMANY
2006
140
160
180
200
220
km/h
هيونداي ١٩٠ بلداً
وسيارة واحدة أرضت الجميع
تسعى هيونداي باستمرار لتحقيق أعلى مستويات الجودة والأداء.
الثقة والإرادة وضعا هيونداي ضمن أفضل مصنعي السيارات في العالم.
HYUNDAI
هيونداي، معك دائماً
www.hyundai-motor.com

موسى: العراق وفلسطين مفتاح الاستقرار في المنطقة



موسى: العراق وفلسطين

وكانت لأمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى** كلمة في الجلسة الافتتاحية ومما جاء فيها:

"تعيش الآن في قلب العالم العربي دولة عظمى، ولهذا الأمر تبعاته وآثاره ومخاطره وربما مزاياه. والوضع في العراق وتطوّره سيكون مفتاحاً للاستقرار أو عدم الاستقرار في الشرق العربي. والإدارة السياسية في العراق لم تكن بالسهولة التي ظنّها البعض وتوقّع ترتيب الأمور في أيام أو أسابيع. ومثل هذه الصعوبة السياسية ستكون هناك صعوبات اقتصادية واجتماعية وفي كل مجالات إدارة هذا القطر الشقيق المحتل". وقال إن "المحتل" لا تحتمل خلافاً في التوصيف لأن الولايات المتحدة نفسها طلبت اعتبارها قوة احتلال في المشروع الذي تقدّمت به إلى مجلس الأمن وأقرّه (مشروع رفع العقوبات).

وبعد أن شدّد **موسى** على أنه لا يصح أن تتركّز عمليات إعادة الإعمار بعيداً عن العرب وأنشطتهم وشركاتهم قال:

يأتي مع احتلال العراق دور جديد وربما بيئة جديدة، ولكن هذه البيئة لن تتطوّر بالطريقة الأوتوماتيكية التي تحدث عنها بعض مفكّري الغرب وظن فيها بعض مفكّري العرب.

أولاً، يجب أن تنتهي المشاكل السياسية في العالم العربي حتى يمكن أن ينطلق هذا العالم وتنطلق هذه المنطقة إلى وضع جديد، والمنطقة على استعداد لأن تنطلق إلى هذا الدور الجديد. ولكنها لا يمكن أن تنطلق والعراق محتل في حالة فوضى، والحكم العراقي ذاته غائب. طالما أن هذا هو الوضع سيظل عدم الاستقرار ولا يمكن أن نتفق على الحركة إلى الأمام في ظلّ هذا الوضع، وأنا أتحدّث عن ذلك لا بد أن أشير إلى الوضع في فلسطين وهو أكثر خطورة، ولا أنتظر في المستقبل القريب تقدّماً بسبب التعنّت الإسرائيلي واليقين بأن إسرائيل أصبحت فوق القانون وتستطيع أن تتحدّى وأن ترفض ما يقبل فيه العالم كله لأنه لا تكاليف ولا ضرراً عليها.

هذان الأمران، أي العراق وفلسطين، هما مفتاح الاستقرار لهذه المنطقة. إذا استمر الحال على ما هو عليه في العراق من دون دولة عراقية تحكم هذا القطر المهم وهذه الدولة المهمة في العالم العربي وفي الشرق الأوسط، من دون ذلك، ستتدهور الأمور ويتهدّد الموقف كله وفي المنطقة على اتساعها. وكذلك الحال إذا استمر هذا التحدّي الخطير لمشاعر العرب واستمر هذا التحدي في الأراضي الفلسطينية المحتلة، فلا أعتقد أن الأمر سيتغيّر على ما هو في الإطلاق في منطقة الشرق الأوسط بل يتدهور إلى العنف والصدام، ناهيك عن الكراهية في هذه المنطقة بسبب اليأس والقنوط من هذا التعنّت وهذه المعاملة غير المحترمة لحقوق العرب.

وأضاف **موسى**: ليس في الأمر كله ما يدعو إلى اليأس. هناك رؤية أميركية صرّح بها الرئيس **بوش** أنه يريد دولة فلسطينية إلى جانب دولة إسرائيل في العام 2005 وأعتقد أن هذا جزء لا يتجزأ من رؤيته الأخرى، إذ





سلامة: تحقيق أهم إصلاح مصرفي عرفه لبنان



يقترح إقامة منطقة التجارة الحرّة مع دول هذه المنطقة بحلول العام 2013 ولا أعتقد أن هذه الثانية يمكن أن تتم. فتاريخ 2005 مهم بالنسبة للعام 2013 وهو اقتراح لا شك جديد. وكما تحدثت في القاهرة مؤخراً بأنه لا يجب أن نرفض فورياً ومن دون سبب ومن دون مبررات مدروسة مثل هذا الاقتراح الخاص بمنطقة التجارة الحرّة بالتعاون مع الولايات المتحدة، كما لا يمكن أن نقبل من دون دراسة عميقة لآثار ذلك، وهناك في رأيي تزاوج بين السياسة والاقتصاد، نحن نريد تحقيق هذه الرؤية العام 2005 حتى يمكن تحقيق الرؤية الأخرى العام 2013، إنهما يسيران سوياً.

نعم، الشرق الأوسطية مطروحة ودعونا لا نتعارك مع هذا المفهوم. كنا على استعداد لذلك ولا زلنا، لكن أيضاً مثل هذا المشروع الشرق أوسطي مرتبط بتحقيق تسويات عابرة للقضايا العربية. إننا نريد الشرق أوسطية ونعمل على تحقيق تعاون عربي شرق أوسطي مع العالم بصرف النظر عن القضايا العالقة، وقد ظهر جلياً أنها ليست كذلك ولكنها قضايا فكرية أساسية يجب أن ننتهي منها حتى نستطيع أن نتحدّث وأن نفرض ظروفاً جديدة في إطار الديمقراطية، وفي إطار الانفتاح الاقتصادي وفي إطار الاستثمارات الحرّة وفي إطار التعاون مع كل دول المنطقة من دون استثناء.

نحن نواجه تحدّياً ضخماً في المجتمعات العربية حتى لا نعلّق الأمر على شمّاعات أو على مواضيع سياسية فقط. المجتمعات العربية تحتاج إلى تنمية وتعاني من تخلّف وتراجع وجمود، وإذا لم نعالج وضع المجتمعات العربية ونتعامل مع النواقص وأيضاً بالتوازي مع مساعينا لحلّ القضايا السياسية للإنطلاق الاقتصادي، فلا أعتقد أننا سننجح.

وختم: "نحن أمام مشاكل ثقافية واجتماعية إضافة إلى المشاكل الاقتصادية والسياسية، مشيراً إلى التخلّف العلمي والفجوة الرقمية.

سلامة: إيجابيات نقدية

وألقى حاكم مصرف لبنان رياض سلامة كلمة جاءت بمثابة بيان نقدي مصرفي شامل وتضمّن الآتي:

يسعى مصرف لبنان للاستفادة من الإيجابيات النقدية الحالية والمستمرة لمتابعة تحقيق أهدافه في ضبط التضخم والمحافظة على الاستقرار النقدي وتطوير القطاع المصرفي وأنظمة المدفوعات.

ترتكز الإيجابيات النقدية على ميزان مدفوعات حقق فائضاً وقدره 2,023 مليار دولار لغاية آخر نيسان/أبريل 2003، وعلى نمو بالودائع المصرفية بمعدّل 11 في المئة سنوياً مقارنة بـ6 في المئة للفترة ذاتها من العام الماضي مع نسبة دولرة في الودائع لا تتعدّى الـ68 في المئة مقارنة بـ74 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي.

إن الإقبال على شراء الليرة مستمر، ويتدخل مصرف لبنان يومياً شارياً للدولار الأميركي ومعزّزاً احتياطه. وقد بلغت موجودات مصرف لبنان من العملات الأجنبية باستثناء الذهب ما يفوق العشرة مليارات دولار أميركي، وهو أعلى رقم عرفه مصرف لبنان في تاريخه.

إن تحسّن الثقة بالأوضاع المالية والنقدية بعد انعقاد ونجاح مؤتمر باريس – 2، ومبادرة المصارف بإقراض الدولة من دون فائدة عشرة في المئة من ودائعها كما كانت في 2002/10/31، ومشروع موازنة هدف إلى تقليص العجز ولجم المديونية، وتراجع مجمل الدين العام 3 في المئة بين نيسان/أبريل 2002 ونيسان/أبريل 2003، كلها أمور أسفرت عن انخفاض مهم في قاعدة الفوائد في لبنان، وأدت إلى التعاطي بفائدة هي الأقل منذ انتهاء الحرب اللبنانية. فتراجعت الفائدة على سند السنتين في الليرة من نسبة تراوح بين 16 و18 في المئة إلى ما يقارب الـ8 في المئة. وتراجعت الفوائد على سند الـ يوروبوند في الدولار من نسبة تراوح بين الـ13 و18 في المئة إلى ما بين 7 و9 في المئة تبعاً للآجال. وتمّ هذا الانخفاض بإرادة الأسواق، ما حافظ على الاستقرار في سعر صرف العملة الوطنية وعزّز التحاويل نحو لبنان مؤمناً الاستقرار التسليفي.

ويعمل مصرف لبنان على المحافظة على أهم إنجاز نتج عن باريس – 2 وهو انخفاض الفائدة من خلال التحكّم بالسيولة خصوصاً بالليرة اللبنانية، وهي بحجم غير اعتيادي نظراً لإصلاح مالي يطاول 35 في المئة من الدين العام.

يعتمد المصرف المركزي من أجل ذلك على إصدار شهادات إيداع تهدف إلى المحافظة على السيولة الضرورية لتأمين القدرات التسليفية في قطاعنا المصرفي وسحب الفائض منها منعاً لعودة التضخّم، ما يؤدّي إلى ارتفاع في الفوائد مجدّداً.

ونحن نرى أن الفائدة في لبنان، وبالأخص على الأوراق المصدّرة من الدولة اللبنانية أو من مصرف لبنان مستقرّة، وستنخفض عندما يتحقق التسنيد والخصخصة، وفي كل الأحوال لا مجال لارتفاع الفوائد في أسواقنا مجدّداً.

يعمل المصرف المركزي مع المصارف في لبنان لخفض الفوائد على الحسابات المدينة في القطاع الخاص، ونحن نثمّن قرار جمعية المصارف على مبادرتها لتخفيض الفائدة الفضلى في الدولار والليرة، وسنعمل معاً للتوصّل إلى إفادة كل شرائح المدينين من هذا الانخفاض.

كما خفّض مصرف لبنان مجدداً الفائدة على شهادات الإيداع لتصبح 9 في المئة على ثلاث سنوات و8 في المئة على سنتين ابتداء من 2003/5/26.

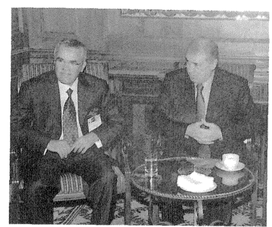
يتفاعل العمل المصرفي مع العولمة، ومنذ 11 أيلول/ سبتمبر 2001 مع الأحداث السياسية والأمنية في العالم. أنشأ مصرف لبنان لجنة تضمّ ممثلين عن لجنة الرقابة وجمعية المصارف بهدف الاستعداد للتجاوب مع توصيات لجنة بازل – 2، ونحن على ثقة بأن المصارف اللبنانية قادرة على ذلك. سيعمل المجلس المركزي في مصرف لبنان على إصدار التعاميم التطبيقية بعد أن تنتهي هذه اللجنة من أعمالها.

إن توصيات بازل – 2، تربط بشكل أساسي بين التصنيف السيادي والتثقيل على الأموال الخاصة في محفظة التسليفات والتوظيفات، ونحن نشجّع على تأسيس وحدات تصنيف محلية لقدرتها على تفهّم أكبر للمخاطر المحلية وعلى تنفيذ عملها بإشراف لجنة الرقابة على المصارف. كما نشجّع اعتماد التسليف على آجال، وتوقف أصحاب المصارف والقيّمين عليها من الاستلاف من مصارفهم.

ولا بد من إعادة التذكير بضرورة قانون دمج المصارف الذي سمح لمصرف لبنان بتنفيذ أهم إصلاح مصرفي عرفه لبنان من دون كلفة على الدولة أو على المودع ودعم الثقة بالمصارف اللبنانية، ما شجّع على التحاويل إليها، وقد أصبحت الودائع في لبنان 47 مليار دولار في نهاية نيسان/أبريل 2003 وهي أكثر من ضعفي الناتج المحلي.

إن نتائج اعتماد مقرّرات بازل – 2 سلبية على الدول الناشئة، وستصعّب تواجد مصارف دولية أجنبية فيها وتصعّب تمويل اقتصادات هذه الدول من الخارج إذ تتمتع معظم الدول الناشئة بتصنيف سيادي متدنٍ، الأمر الذي يحتّم علينا بناء وحدات مصرفية أكبر قادرة


من اليمين: الشيخ محمد أبا الخيل، عمرو موسى، الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، عبد اللطيف الحمد


من اليمين: الوزيران د. غسان الرفاعي، وعلي النعيمي

على جلب الودائع ما يمكّنها من تمويل الاقتصاد المحلي وملء الفراغ المتروك من قبل المصارف الأجنبية التي ستنسحب تدريجياً من هذه الأسواق.

كما يفرض هذا الواقع المستجدّ على الدول الناشئة إصلاحات في ماليتها العامة من أجل تحسين تصنيفها السيادي لتتمكّن من تمويل قطاعيها الخاص والعام بكلفة مقبولة.

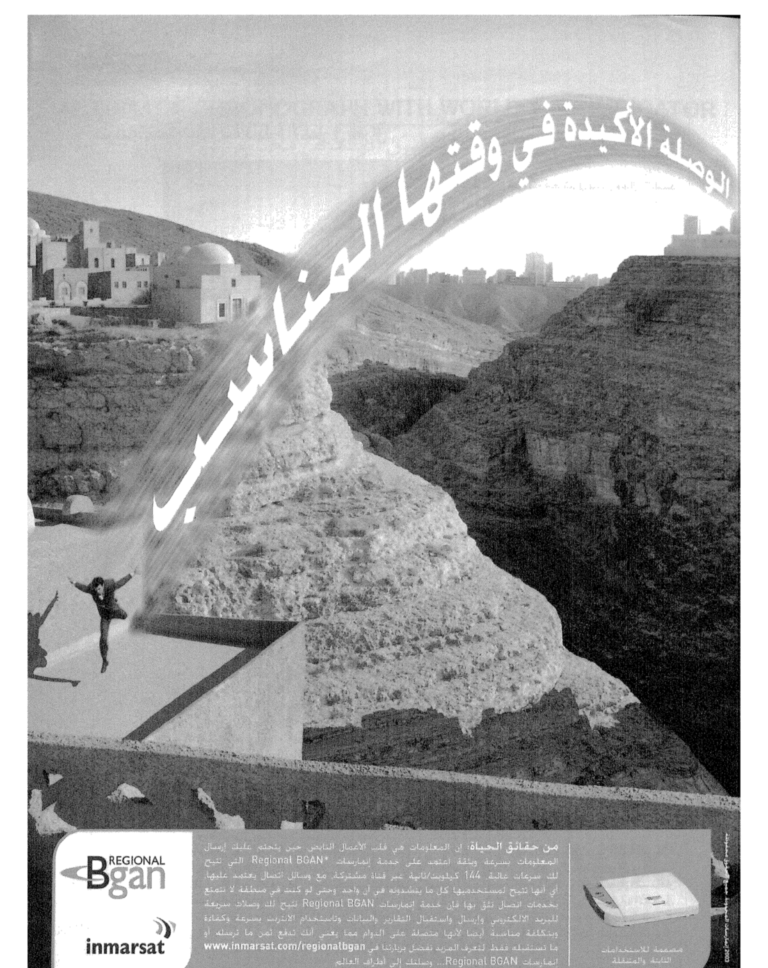
لقد أقرّت الحكومة اللبنانية قانوناً لمكافحة تبييض الأموال انبثقت عنه هيئة خاصة مسؤولة عن تنفيذ هذا القانون، ومنحت هذه الهيئة إمكانية رفع السرية المصرفية بحالات محدّدة في القانون الرقم 318.

وقد قامت الهيئة بعملها بمسؤولية وتمكّنت من التجاوب مع كل الطلبات الدولية الناجمة عن حالات تمويل الإرهاب كما هو محدّد في لبنان وعمليات مشبوهة ومحظورة أخرى، أدّى ذلك إلى الحفاظ على سمعة لبنان وقطاعه المصرفي.

وكان لبنان بقوانينه ومنها السرية المصرفية، قد حذف في حزيران/يونيو 2002 عن لائحة الدول غير المتعاونة في مكافحة تبييض الأموال وأصبحت التحاويل من وإلى لبنان غير خاضعة لأية رقابة خاصة دولياً. وقد صدر عن الخزينة الأميركية توصية بهذا الاتجاه في صيف 2002.

وأصبح لبنان اليوم مرشحاً للانضمام إلى الـ Egmont Group ما يسمح له بالحصول على معلومات ذات نوعية مرتبطة بتحرّكات مالية مصرفية. ونريد أن نؤكّد هنا أن السرية المصرفية هي القاعدة في لبنان ورفعها هو الاستثناء.

إن تقرير صندوق النقد الدولي عن لبنان المرفوع إلى مجلس إدارة الصندوق في شباط/فبراير الـ 2003 مقارنة بالتقرير المعدّ قبل ستة أشهر أي في أيلول/سبتمبر 2002، أشار إلى تحسّن جذري جعل أحد مدراء الصندوق يسأل البعثة إن كانت تتكلّم عن البلد نفسه. نحن على ثقة بأن المستقبل الاقتصادي والمالي في لبنان واعد، ونرتكز بذلك على القدرة البشرية والبيئية التشريعية التي جعلت من لبنان بلد المبادرة الخاصة واقتصاد السوق، بلداً منفتحاً يقبل الاستثمارات مهما كانت جنسيتها، وذلك منذ استقلاله.


الوصلة الأكيدة في وقتها المناسب
من حقائق الحياة: إن المعلومات هي قلب الأعمال النابض حين يتحتم عليك إرسال المعلومات بسرعة وبثقة اعتمد على خدمة إنمارسات Regional BGAN* التي تتيح لك سرعات عالية 144 كيلوبت/ثانية عبر قناة مشتركة، مع وسائل اتصال يعتمد عليها، أي أنها تتيح لمستخدميها كل ما ينشدونه في آن واحد. وحتى لو كنت في منطقة لا تتمتع بخدمات اتصال تثق بها فإن خدمة إنمارسات Regional BGAN تتيح لك وصلات سريعة للبريد الالكتروني وإرسال واستقبال التقارير والبيانات واستخدام الانترنت بسرعة وكفاءة وبتكلفة مناسبة أيضا لأنها متصلة على الدوام مما يعني أنك تدفع ثمن ما ترسله أو ما تستقبله فقط. لتعرف المزيد تفضل بزيارتنا في www.inmarsat.com/regionalbgan
إنمارسات Regional BGAN... وصلتك إلى أطراف العالم
مصممة للاستخدامات الثابتة والمتنقلة
REGIONAL Bgan
inmarsat
an inmarsat ventures company
* في محيط المساحة الجغرافية التي تغطيها Regional BGAN

طربيه: المصارف العربية قاطرة الاعمار في العراق



طربيه: "باريس – 2"

وتحدث رئيس جمعية مصارف لبنان د. **جوزيف طربيه** فأشار إلى أن المؤتمر ينعقد في ظلّ تداعيات الحرب على العراق، والتفجيرات التي ضربت بلداناً عربية، فضلاً عن العنف المستمر على شعب فلسطين وقال:

إن ما جرى وما سيجري يؤثر في مستقبل شعوبنا وبلداننا واقتصاداتنا، كما هو مؤثر في حاضرها بفعل التغيّرات الكبرى التي طرأت على مجرى وأهداف السياسة الدولية، ووقوع المنطقة العربية في مرمى قوى التغيير الخارجية التي تسعى لفرض تبدّلات وتحوّلات يتخطّى نطاقها خطط العمل قصيرة ومتوسطة الأجل، لتصل إلى صلب الستراتيجيات وعمق المصالح القومية. والثابت حتى الآن أن هذه الحرب تندرج ضمن الأحداث الفريدة غير المسبوقة في مفكّرة القرن الواحد والعشرين وتضاهي بأهميتها وتداعياتها أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001، مع الأخذ في الاعتبار ما بين الحدثين من روابط، وما يكرّسانه من مفاهيم جديدة في العلاقات الدولية فرضت وتفرض تغييراً منهجياً لقواعد السلوك والتوازنات بين الأمم والدول على المستويات السياسية والاقتصادية وحتى الاجتماعية.

وبعد أن أشار إلى أن المنطقة العربية معنية أكثر من غيرها بالتغيرات نظراً إلى الموقع المهم للعراق جغرافياً ونفطياً وبشرياً، قال **طربيه** بأنه من المهم أن تكون للمصارف العربية جهود فاعلة في ورشة إعادة إعمار وبناء العراق، وإقامة منظومة مصالح اقتصادية فاعلة توثق ربط العراق بمحيطه. وضمن هذا الإطار، فإن المصارف العربية مدعوة للعب دور القاطرة لتنظيم وحفز دخول القطاعات الخاصة إلى السوق العراقية التي ينتظر أن تشهد إحدى أكبر عمليات إعادة البناء والإعمار، والتي تشمل المجالات والأنشطة المتضرّرة كافة، بدءاً من الحرب العراقية الإيرانية وانتهاء بالحرب الأخيرة.

قد تكون الصورة الماثلة أمامنا مربكة، لكن جوانب أخرى منها مضيئة وتبعث على التفاؤل بفعل التقدّم المحقق في سياسات إعادة الهيكلة والانفتاح الاقتصادي وتطوير المنهجيات وخطط العمل، وحفز النمو في العديد من البلدان العربية.

وتحدّث عن الوضع القائم في لبنان فقال: "شهد لبنان تحوّلات أساسية في العام الماضي، بعد انعقاد مؤتمر باريس – 2 الذي وفّر للبنان قروضاً ميسرة الفوائد وطويلة الأمد، استبدل بها جزءاً من دينه مرتفع الفوائد وقصير الأجل. وقد ساهمت المصارف اللبنانية في تكثيف مفاعيل مؤتمر باريس – 2 بمبادرة غير مسبوقة لتقديمها للدولة اللبنانية قروضاً بمبلغ 4 مليارات دولار أميركي بفائدة صفر في المئة لمدة سنتين، وقد التزمت الدولة اللبنانية تنفيذاً لمؤتمر باريس – 2 بخطة تصحيح مالي بدأت تعطي ثمارها، وساعدت في تحسين تصنيف لبنان الإئتمائي مرتين خلال الأشهر الستة المنصرمة. وفي لغة المعطيات والأرقام، فإن النجاح المحقق بعد مؤتمر باريس – 2 أنتج معطيات جديدة وساهم بالصعود الإيجابي لمجموعة مؤشرات أساسية أهمها:

– عكس دينامية الدين العام للمرة الأولى منذ العام 1992 حيث توقفت وزارة المال، منذ أشهر عدّة، عن إصدار سندات الخزينة لتمويل احتياجات الدولة.

– تسجيل فوائض متتالية وبأحكام قياسية في ميزان المدفوعات، حيث تجاوزت حصيلة الأشهر الأربعة الأولى من هذا العام مستوى ملياري دولار بعد ما حقق مجموع العام الماضي فائضاً مقداره 1564 مليوناً، مخالفاً التوقعات المتشائمة لبعض الأوساط الداخلية والخارجية التي كانت قد ارتقبت عجزاً مقداره 2 مليار دولار.

– تبدّل تام وثابت لاتجاه سوق القطع في بيروت من حال الطلب على الدولار الأميركي إلى حال العرض، وهذا الوضع الإيجابي القائم منذ عام كامل تقريباً، ساهم بإعادة تموين احتياطات المصرف المركزي من الموجودات الأجنبية لتتجاوز مستوى 10 مليارات دولار.

– انخفاض دراماتيكي لهيكلية الفوائد والمتوسطات المعتمدة للفوائد الدائنة والمدينة في المصارف والمعدّلات المثقلة لفوائد سندات الخزينة وشهادات الإيداع.

– استمرار التحسّن في أداء المالية العامة، وانخفاض مستوى عجز الموازنة.

– استمرار تنامي قدرات القطاع المصرفي لتتجاوز موجوداته مستوى 54 مليار دولار في نهاية الشهر المنصرم، أيّ ما يماثل 3 أضعاف الناتج المحلّي، وتوجّه مجمل القدرات التمويلية للمصارف إلى التوظيف في القطاع الخاص، والمؤسسات، الناتج من تراجع حاجة الدولة للتمويل المصرفي.

تحسين وارتفاع قيمة مجمل الأوراق المالية اللبنانية الحكومية والخاصة المصدرة في الأسواق الدولية، بما حقق أرباحاً رأسمالية لحاملها، وأكّد أن خيار الاستثمار في لبنان ومؤسساته كان من بين الخيارات الأفضل للمستثمرين والمتموّلين، خصوصاً في ظل الخسائر الجسيمة والتداعيات المتلاحقة التي شهدتها الأسواق والبورصات الدولية.

أبو زكي: الديمقراطية مرتكز البيئة الاستثمارية الملائمة



أبو زكي: فرص وتحدّيات

وكان استهلّ الجلسة الافتتاحية للمؤتمر مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** ومما قاله:

نرحّب بكم جميعاً في المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي أصبح حدثاً سنوياً عربياً شاملاً نعتزّ بقدرته على استقطاب حضور نوعي وكثيف من بلدان عدّة ومن قطاعات مختلفة. لقد اضطرتنا التطوّرات الأخيرة في المنطقة إلى تأجيل انعقاد هذا المؤتمر من موعده الأصلي في 8 أيار/مايو الحالي إلى اليوم. وها نحن نلتقي معكم، نتكيّف مع الظروف والأحداث والمتغيرات من دون أن يؤثر ذلك على أهدافنا وستراتيجية عملنا. نبقى في صميم الأحداث، نتوقف عند انعكاساتها، نستخلص من خلالها العبر ونستشرف آفاق المستقبل. كل ذلك سعياً لتحقيق رسالة وضعتها مجموعة **الاقتصاد والأعمال** لنفسها منذ أكثر من عقدين وهي ترويج الاقتصادات العربية ومجالات الاستثمار فيها والقيام بدور صلة الوصل بين رجال الأعمال والمستثمرين في الدول العربية وبينهم وبقية العالم.

وأهمية هذا المؤتمر العربي لا تنبع فقط من الدور الفاعل له في لبنان، بل وفي ما انبثق عنه من مؤتمرات استثمار قطرية ومن مؤتمرات إقليمية متخصصة. وباستمراريته المنتظمة سنوياً، وباستقطابه المتزايد للقيادات المالية العربية والدولية، تحوّل هذا المؤتمر إلى أكبر ملتقى للأعمال والاستثمار في الشرق الأوسط. ولأنه كذلك بات المؤتمر مؤسسة تكرّست في اجتماع عقد قبل أشهر وتمّ خلاله اختيار معالي الشيخ **محمد أبا الخيل** رئيساً للجنة التحضيرية لمجلس أمناء هذه المؤسسة العتيدة.

وأضاف: لا يختلف رأيان على أن أحداث الأشهر الماضية أدّت إلى تحولات أساسية في معالم المنطقة العربية وأنتجت جملة من التحدّيات السياسية والاقتصادية. فمن الطبيعي إذاً أن يركّز مؤتمرنا هذه السنة على موضوع العراق من زاويتين أساسيتين:

أولاً: عملية إعادة إعمار العراق ومتطلباتها وفرص الأعمال والاستثمار التي تتاح من خلالها. وقد حرصنا لهذه الغاية على ترتيب جلسة لبحث هذا الموضوع تشارك فيها شركة "بكتل" من خلال نائب الرئيس الأول فيها، على اعتبار أن هذه الشركة تلعب دوراً رئيسياً في هذا المجال. كما يشارك فيها السفير البريطاني في لبنان ورئيس جمعية رجال الأعمال العراقيين.

ثانياً: انعكاسات حرب العراق والوضع الجديد الناجم عنه على صعيد المنطقة ككل وعلى الاقتصادات العربية وعلى المناخ الاستثماري عامة وبرامج وجهود الإصلاح الاقتصادي.

وتابع قائلاً: اتّسم العام الماضي بأجواء من القلق ناتجة من انعكاسات أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001، ومن ثمّ من حالة الترقّب التي سبقت اندلاع الحرب واستمرت بعدها. وها نحن اليوم على عتبة مرحلة جديدة تنتظر عودة الاستقرار إلى العراق ووضوح أهداف ونوايا القوى الدولية الفاعلة في المنطقة وتطوّر الأوضاع المأساوية في فلسطين والتعامل مع الضربات الإرهابية التي أصابت أكثر من بلد عربي. وهذه المرحلة إذاً تحمل في طيّاتها الكثير من المخاطر والتحدّيات الاقتصادية. فهل يمكن التغلّب على الخسائر التي لحقت بالاقتصادات العربية جرّاء حرب العراق بالسرعة المطلوبة وعودة النشاط الاقتصادي إلى طبيعته؟ وما هو المنحى المحتمل لأسعار النفط بعد عودة الإنتاج العراقي إلى السوق؟ وما هو الدور الذي ستتمكّن الدول العربية من لعبه في مشروع إعادة إعمار العراق؟ وهل تستطيع تلك الدول التي فقدت أهم سوق لصادراتها في العراق، ولو مرحلياً، من استعادة هذه السوق؟ وما هو تأثير كل ذلك على بيئة ومجالات الاستثمار في العالم العربي.

قد تصعب الإجابة الآن، لكن الواضح، هو أن العالم العربي يقف أمام مفترق يتطلّب في المقام الأول ضرورة تسريع خطوات الإصلاح الاقتصادي، والشروع في الإصلاحات السياسية المطلوبة التي تشكّل المفتاح الأساسي لتوفير مناخ الاستثمار السليم والثابت، ومن دون ذلك يبقى الإصلاح الاقتصادي مبتوراً. فكفانا محاولات غير واقعية لرفع حصّة العالم العربي الضئيلة من التدفقات الرأسمالية العالمية، وكفانا مواعظ للرساميل العربية المهاجرة للعودة إلى أوطانها. فلم يعد هناك من سبب لتأخير الإصلاح الاقتصادي الجذري في مختلف أرجاء العالم العربي. ولم يعد هناك مبرّر لبقاء الدول العربية، مع كل ما تتمتّع به من موارد ضخمة، على قدر كبير من التهميش. لقد حان الوقت لإجراء مراجعة شاملة وممارسة نقد ذاتي صادق لتحديد كل الأسباب التي تعيق عملية الإصلاح وتحدّ من نمو الاقتصادات العربية وتطوّرها. ولا بدّ أن نعي في كل ذلك أن الديمقراطية هي المفتاح وأنه لا يمكن الكلام عن بيئة مشجّعة للنشاط الاقتصادي وجاذبة للاستثمار إن لم تتوفّر حرّية القرار والبنية التشريعية الضامنة له، إضافة بالطبع إلى الهيكلية الإدارية البعيدة عن البيروقراطية والفساد، وإلى القضاء الفاعل والمستقل. ■



افتتحه الوزير قرداحي ممثلاً رئيس الجمهورية اللبنانية

الملتقى العربي للإتصالات والإنترنت

600 مشارك من 30 بلداً

بعد خمسة أيام على اختتام المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، كانت مجموعة الاقتصاد والأعمال على موعد آخر (28 – 29 أيار/مايو) مع مؤتمر – حدث آخر تمثّل في الملتقى العربي الخامس للاتصالات والإنترنت الذي رعاه وافتتحه رئيس الجمهورية اللبنانية العماد إميل لحود ممثلاً بوزير الاتصالات اللبناني المهندس جان لوي قرداحي.

حضر الجلسة الافتتاحية نحو 700 يتقدّمهم رئيس مجلس وزراء الاتصالات العرب، وزير الاتصالات السوري د. محمد بشير المنجد، ووزراء الاتصالات في كلّ من: (السعودية) محمد جميل الملا، (الكويت) أحمد العبدالله الصباح، (الامارات) أحمد حميد الطاير، (البحرين) الشيخ علي آل خليفة، (السودان) زهاوي إبراهيم مالك، (قطر) رئيس الديوان الاميري الشيخ عبدالله بن محمد آل ثاني و(جيبوتي) رفقي عبدالقادر بامخرمة.

كما حضر الجلسة وكلاء ومسؤولون في كافة وزارات الاتصالات العربية وعدد من السفراء العرب والأجانب المعتمدين في لبنان، ومدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات حمدون توريه، وقادة الشركات العربية والاجنبية العاملة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وجمع من الخبراء العرب والاجانب.

تحدّث في الجلسة الافتتاحية على التوالي: مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**، مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات **حمدون توريه**، رئيس مجلس وزراء الاتصالات العرب الوزير السوري د. **محمد بشير المنجد** ثمّ الوزير **قرداحي**.

الوزير قرداحي

ألقى وزير الاتصالات المهندس **جان لوي قرداحي** كلمة ومما جاء فيها: "اصبح قطاع الاتصالات والمعلومات من أهم القطاعات أثراً في تطوير المجتمعات



البشرية اجتماعياً واقتصادياً، وقد تمكنت بعض الاقتصادات التي تبنّت خدمات التكنولوجيا في قطاعاتها بفعالية، من نقل مستواها وتصنيفها العالمي الى مصاف متقدمة. واستطاعت هذه البلدان أيضاً إنجاح التنمية عبر قبولها خوض الفرصة المعلوماتية التاريخية التي تضع الإنسان أمام التكنولوجيا كعنصر حضاري يدمج سياسة المعرفة باقتصاد المعرفة بذهنية المعرفة، ستراتيجي لا تكتيكي، انساني يتعامل مع متطلبات الفرد ضمن المجموعة ولا يفرض عليه المنتجات فقط من أجل المزيد من المبيعات والأرباح. هذا الفرد الذي نريده مزوّداً بالمعرفة هو ذاته الذي سيتابع مسيرة التنمية الاقتصادية والإجتماعية فتنعكس مزيداً من الالتزام بنشر وسائل الاتصالات الى كلّ مدننا، وصولاً إلى البلدات والقرى النائية التي لا زالت في بلدان عربية عدّة تعاني من نقص الاتصالات وبالتالي من نقص المعرفة".

"ونحن ندرك كما إخواننا العرب أنّ التنمية لا تتحقق بمجرد استيراد واقتناء الأجهزة والمعدات التقنية بل في القدرة على استخدامها وإحداث قيمة مضافة من خلال هذا الاستخدام، وبذلك نساعد في محو الأمية التي تأكل نصف جسد العالم العربي وفي تعميم وتعميق المعرفة. فعصر المعرفة يبدأ في أبسط المستويات، في الشارع كما المدرسة والجامعة والعمل. ومن تلك الأماكن علينا خوض التجربة النهضوية التاريخية. فماذا يعني أن يملك العالم العربي خطوط هاتف نقال أكثر من الثابت؟ هذا اعلان صريح عن ضبابية تنفيذ مشروع التنمية المعرفية التي يفترض بها تأمين الإتصال غير المكلف



ليتمكن أقل الناس قدرة على الانفاق من الاتصال والحصول على المعرفة بأقل تكلفة ممكنة. والإحصاءات المتاحة تشير إلى وجود نحو 10 ملايين جهاز كمبيوتر لكلّ العالم العربي أي لنحو 300 مليون مواطن، وهذا عدد ضئيل جداً قياساً إلى عدد سكان العالم العربي، من هنا ضرورة تعزيز ونشر أدوات المعرفة المختلفة".

"إنّ الفرصة المعلوماتية التاريخية لا زالت في متناولنا ونحن في المراحل الأولى لثورة الإتصالات والمعلوماتية التي تستوجب تضافر جهود جميع المعنيين للمساهمة في تطوير هذا القطاع بهدف الإنتقال بمؤسساتنا الاقتصادية والخدماتية إلى مرحلة جديدة أكثر إنتاجية وفعالية".

"في هذا كله، يشهد لبنان والمنطقة تغيرات متعاقبة ذات تأثير أكيد على أكثر من مستوى. فقطاع الاتصالات الذي واكبناه كما سائر البلدان العربية، يعتبر من المجالات ذات الإيقاع السريع والتأثير المباشر. لذلك فإنّ وزارة الاتصالات في لبنان عملت على تبنّي لبنان لكل خدمات الاتصالات التي باتت ضرورية وأساسية في سياق تنميتنا الاقتصادية العامة".

وتابع: "لقد استقل لبنان قطار تنمية بنى الاتصالات والمعلوماتية منذ زمن بعيد وتمكّن في سبعينات القرن الماضي من المبادرة الى تأسيس مراكز ومختبرات معلوماتية تضمّنت اولى اجهزة الكمبيوتر الكبيرة وحاول الاستمرار في التطوير. إلا أنّ العدو الاسرائيلي الذي استفزته محاولات لبنان هذه، لم ينسَ في كلّ هجماته الجوية أن "يمر" بآلته الحربية على منطقة كفرشيما ليدمّر هذه المراكز التي كانت تُعدّ الأولى في الشرق الأوسط. وتابع لبنان تنمية قطاع الاتصالات والمعلوماتية لديه بمجرد انتهاء الحرب الأهلية، فقام بإعادة إعمار شبكات الاتصالات المختلفة بدعم من الأشقاء العرب والمؤسسات الدولية، ووصل في منتصف تسعينات القرن الماضي الى مرحلة متقدمة فتمّ نشر خدمات الهاتف النقّال عبر عقدين مع مشغلين".

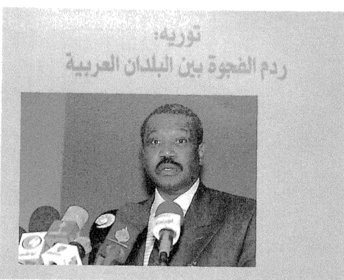
"وبنسب نموّ مرتفعة تطوّرت معطيات لبنان في قطاع الاتصالات والمعلومات بشكل متزايد في الأعوام القليلة الماضية. وتعاملت وزارة الاتصالات مع أكثر من ملف، فبعد تحضيرها لقانون الاتصالات، تابعت قضايا خصخصة قطاع الهاتف النقّال وتلزيم انشاء هيئة تنظيم الاتصالات وزيادة تغطية الهاتف الثابت وتنظيم الانترنت. وقد وصل عدد مستخدمي الهاتف النقّال في لبنان الى نحو 776 الفاً العام 2002، أي ما يعادل نسبة 22,7 في المئة من بين كلّ 100 من السكان. أمّا مستخدمو الهاتف الثابت فشكّلوا نحو 680 الفاً أي نحو 20 في المئة من السكان، وهذا طبعا انعكس على عدد مستخدمي الإنترنت الذين يناهزون نحو 400 ألف أي نحو 12 في المئة من السكان".

الوزير المنجد

وكان تحدّث رئيس مجلس وزراء الاتصالات العرب وزير الاتصالات السوري **د. محمد بشير المنجد** فقال: "إنّ تقانة الاتصالات والمعلومات تمثل المحرّك الرئيسي للاقتصاد الرقمي الحديث، اقتصاد المعرفة والذي نعول عليه آمالاً كبيرة في تحقيق قفزة نوعية حقيقية في التنمية الاجتماعية والاقتصادية العربية. إذ اظهرت التجربة العربية أنّ تكنولوجيا المعلومات والاتصالات يمكن أن تلعب دور القوة المحفزة للنمو الاقتصادي، وخصوصاً بالنسبة للاقتصادات الناشئة في الدول النامية. والدول التي تمكّنت من السيطرة على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تمتلك فرصة أكبر في التغلب على العقبات البنيوية لديها وقادرة على تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية بدقة وبفعالية أكبر، كما أنها قادرة على الاستفادة، استفادة أمثل من التجارة الالكترونية. وقد عززت هذه النتائج الانجازات المهمة لبعض الدول النامية كالهند وماليزيا والصين وغيرها".

"يشرفني أنّ اتوجّه بالحديث اليكم باسم مجلس الوزراء العرب للاتصالات والمعلومات، أحد المجالس الوزارية المنبثقة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي في جامعة الدول العربية، وهو الهيئة التنفيذية العليا لتنمية مجتمع الاتصالات وتقانة المعلومات العربية على مستوى الجامعة. وسأركز في كلمتي على دور المجلس في تنمية الاتصالات في المنطقة العربية".

"إنّ إبراز الجانب التنموي في مجتمع الاتصالات في مهام المجلس وتسليط الضوء عليه وتبني تقانة المعلومات جزء متلازم مع تقانة الاتصالات ويمثل صيغة جديدة لعمل المجلس تعود الى فترة قريبة لا تتجاوز السنتين. وقد كان عمل المجلس ومهامه يقتصران قبلها على الاتصالات والبريد. وعرف المجلس حينها باسم "مجلس وزراء الاتصالات العرب" وجاءت الصيغة الجديدة تنفيذاً لقرار القمة العربية التي انعقدت في عمان العام 2001 والذي دعا الى بلورة الستراتيجية العربية لمجتمع الاتصالات وتقانة المعلومات في برامج ومشاريع محددة قابلة للتنفيذ على أن يكون مجلس وزراء الاتصالات العرب الهيئة التنفيذية العليا لتنمية مجتمع الاتصالات وتقانة المعلومات العربية والمشرفة على كافة الجهات العربية العاملة في هذا المجال".



وأضاف: "بادر المجلس في ضوء هذا القرار بإعداد دراسة حول تطوير أعماله وادراج تقانة المعلومات ضمن مهامه. واعتمد في دورته الخامسة قراراً بأن تصبح تكنولوجيا المعلومات جزءاً رئيسياً من مهامه، وحافظ المجلس على هيكله السابق ولجانه الدائمة، واستعاض عن لجانه الفرعية بفرق عمل متخصصة تعمل بأسلوب مجموعات المصلحة (Interest Groups) لتبادل المعلومات قطاعياً في موضوعات محددة كالترددات والتعرفة والقوانين .. الخ وذلك لاتاحة المجال لمشاركة جميع الادارات الراغبة بذلك. وأقرّ مبدأ العمل بواسطة الاجتماعات الالكترونية e-conferences

"كما ركز المجلس في خططه المستقبلية على مواضيع جديدة منها: القوانين والتشريعات المتعلقة بالاتصالات والمعلومات، تحرير أسواق الاتصالات وتنمية الموارد البشرية، التجارة الإلكترونية، شبكات نقل المعلومات، التعرفة والجوانب الاقتصادية، إضافة الى تطوير البريد العربي. واعتمد المجلس هذه التعديلات نهائياً في نظامه الأساسي السنة الماضية في دورته السادسة العادية التي انعقدت في مدينة مراكش في المملكة المغربية".

وختم: "لقد شهد قطاع الاتصالات منذ أحداث المجلس تطوّرات جذرية وتنوّعاً شديداً في طبيعة خدماته واعتماده المتزايد على تقانة المعلومات التي باتت تشكّل عاملاً فاعلاً في التنمية ما دعا الى توسيع مفهوم الاتصالات والحاجة لمعالجتها بأساليب عدّة. وجاءت التطوّرات الأخيرة في مهام وآليات عمل مجلس الوزراء العرب للاتصالات والمعلومات، استجابة طبيعية لمتطلبات فرضها واقع نموّ وتطوّر تقانة الاتصالات والمعلومات واحتياجات التنمية الاجتماعية والاقتصادية في العالم العربي. وهي بذلك تعزز دور المجلس في مهمته التنسيقية بين الدول العربية، كما تفتح الطريق أمام مشاركة أوسع للمجلس في تنمية الاتصالات الحديثة خصوصاً في مجالات جديدة كالتجارة الالكترونية وشبكات نقل المعلومات والقوانين والتشريعات المتعلقة بالاتصالات والمعلومات وتحرير أسواق الاتصالات".

"من ناحية أخرى، يستدعي الجانب التنموي من عمل المجلس الأخذ بالحسبان واقع الفجوة الرقمية في المنطقة العربية وضرورة السعي من خلال العمل المشترك لتقليص هذه الفجوة. ويعدّ وجود صلات مؤسسية، على الصعيدين القطري والدولي، أساساً للوصول الى المعرفة عموماً والمعرفة التقنية خصوصاً. واذا لم يمتلك المجتمع نسقاً نشطاً من الصلات الداخلية والدولية لن يستطيع الافادة من المعرفة التقنية سواء على الصعيد القطري أو الدولي. وهنا يتبلور بشكل أكبر دور مجلس الوزراء العرب للاتصالات والمعلومات كهيئة توفّر الصلات المؤسسية في مجال تقانة الاتصالات والمعلومات وبالتالي جسراً للوصول الى المعرفة التقنية".

"وتكمن خطورة الفجوة الرقمية في أنّ حيازة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بشكلها الحديث، وحيازة المهارات التي يتطلبها التعامل معها يمكن أن تعطيا أفضلية اجتماعية واقتصادية للحائزين عليها. قد تعني هذه الافضلية بالنسبة للدول العربية، الحدّ الفاصل للانضمام للاقتصاد العالمي الجديد أو الإنعزال عنه".

"ولقد أصبح من المتفّق عليه أنّ شبكة الانترنت هي المحور الرئيسي للفجوة الرقمية في الدول النامية مما فيها الدول العربية، وأنّ هذه الشبكة ليست أداة رفاهية بل أداة انتاج وعاملاً ايجابياً للتنمية، ومع أنها تتوسّع بسرعة فائقة وتنتشر في كلّ مكان، فان الوصول إليها لازال غير متاح للغالبية العظمى من مواطني الدول العربية".

توريه

وتحدّث **حمدون توريه**، مدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات عن بنية الاتصالات في المنطقة، فاعتبر أنّ النشاط المبذول في هذا القطاع مستمر على الرغم من بطئه، وقال أنّ التطوير سيحتاج بشدة الى التحرير لكي يتمّ جذب الاستثمار خصوصاً أنّ الرسالة التي يجب على العالم العربي توجيهها الى العالم، يجب أن تتضمن بعض المحفزات الأساسية على الصعيدين التشريعي والتنظيمي.

وعن التعاون بين الاتحاد الدولي للاتصالات ومجموعة الاقتصاد والأعمال في الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت، اعتبر **توريه** أنه يدل على الاهتمام المتبادل بين المؤسستين في اطار تنظيم وتوجيه النشاط والتنمية في قطاع الاتصالات والمعلوماتية.

وقال أنّ الملتقى يتضمّن أكثر المتحدثين تميّزاً في هذا الحقل ما سيؤدي الى وضع اشارات تدل على حقيقة الوضع في المنطقة. وأضاف أنه من بالغ الأهمية تفعيل جهود القطاعين العام والخاص وهذا يستدعي تفعيلاً حقيقياً للعمل بين القطاعين بشكل يترجم الأقوال افعالاً.

وتحدّث **توريه** عن البلدان الأقل تطوراً في المنطقة



فقال أنه ينبغي على جميع بلدان المنطقة مساعدتها لأنّ بقاء هذه البلدان بعيداً عن مستوى سائر البلدان العربية خصوصاً في مجال الاتصالات والمعلوماتية، يعرّضها لمزيد من البطء في تحقيق التنمية. وعدّد **توريه** نحو 6 بلدان عربية معتبراً أنّ التنمية فيها لا تسير كما يجب.

وفي مجال وضع "المقاييس" Standards ودور الاتحاد الدولي للاتصالات فيها، نوّه **توريه** بما يقوم به الاتحاد، معتبراً أنّ وضع المقاييس يشكّل لغة متعارف عليها ليس للبلدان النامية فقط، بل أيضاً للبلدان الصناعية المتقدمة. ثمّ عدّد **توريه** بعض أهم الأعمال التي يقوم بها الاتحاد الدولي للاتصالات، واعتبر أنّ المؤتمر الذي يعقده الاتحاد حالياً الى جانب مؤتمر "الاقتصاد والأعمال" يعتبر دليلاً واضحاً على نجاح تجربة تفعيل العمل والمشاركة في تحمّل المسؤوليات.

أبو زكي

وكان استهلّ جلسة الافتتاح مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي** فقال: "إنّ مؤتمر "الاقتصاد والأعمال" السنوي حول الاتصالات ينعقد منذ العام 1999 ويتطوّر سنة بعد سنة، إلا أنه هذه السنة يشهد قفزة نوعية كبيرة بدخول حليف بل وشريك فيه فينعقد كحدث مشترك بين مجموعة الاقتصاد والأعمال وبين الاتحاد الدولي للاتصالات الذي يشكّل إطاراً مهماً لمؤسسات القطاع الخاص في العالم، وهذه ثقة كبيرة من الاتحاد نعتز بها. وما يزيد في أهمية هذا الملتقى هو إنعقاده بالتزامن مع إجتماعات الجمعية العمومية للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات) هذه المؤسسة التي تلعب دوراً حيوياً في تنمية قطاع الاتصالات العربية وتعزز التكامل على هذا الصعيد".

وأضاف: "في حين تشهد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإنترنت بعض التراجع في الدول الصناعية، تختزن المنطقة العربية إمكانات هائلة للنموّ في هذه المجالات كافة. فما إن فتحت بعض البلدان العربية شبابيكها – لا أبوابها – للاستثمار في قطاع الاتصالات، حتى عمّت روح المنافسة دول المنطقة بشكل غير مسبوق وانطلقت شركات الاتصالات العربية بنشاطات استثمارية واسعة خارج بلدانها ومنطقتها. ومن المتوقع أن تشكّل نهاية العام 2003 بداية أكبر عملية منافسة خارجية بين شركات الاتصالات العربية، والتي بدأت بوادرها تظهر في تطوّر أرقام الاستثمارات الخارجية لهذه الشركات، حيث تخطّت بزمن قياسي الـ 3 مليارات دولار في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا وغرب آسيا".

"وانعقاد مؤتمرنا اليوم، يأتي في الوقت الذي يشهد قطاع الاتصالات في البلدان العربية تحوّلات أساسية متمثلة في استمرار عملية فتح سوق الاتصالات أمام المنافسة وخصخصة الشركات الحكومية، وعمليات توسّع كبيرة لنشر خدمات الاتصالات بكافة أنواعها، مع توجّه واضح نحو تعزيز استخدام الإنترنت وتطبيقاتها في مختلف النشاطات الاقتصادية والحكومية والقطاعات الأخرى مثل التعليم. ولا شك أنّ تحرير قطاع الاتصالات وإنشاء هيئات تنظيمية ووضع معايير وأسس واضحة للمنافسة، سيشكّل مفتاحاً لتنمية القطاع ككل ولإستقطاب الاستثمارات المطلوبة لتطوير خدمات الإتصالات وإيصالها الى كافة المرافق والقطاعات وشرائح المجتمع".

وختم: "إنّ التطوّرات الأخيرة في العراق، أخذت تفرض نفسها على القطاع، حيث ستشهد هذه السوق منافسة شديدة لإنشاء شبكات الهاتف النقّال وإعادة بناء شبكات الاتصالات الداخلية والدولية. وثمة توقعات بأن يصل عدد المشتركين العراقيين في خدمات النقّال إلى 5 ملايين مشترك خلال 3 سنوات، الأمر الذي يخلق فرصاً أمام الشركات العربية لإثبات قدرتها بعد أن وصلت استثماراتها إلى إيران وباكستان وأرمينيا ووسط أفريقيا. ونود أن نعلن بأنّ مجموعة الاقتصاد والأعمال وبالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي ومع هيئات عربية وإقليمية أخرى، هي في صدد التحضير لتنظيم مؤتمر حول إعادة إعمار العراق في شهر تشرين الأول/أكتوبر المقبل. وسنوافيكم بمعلومات مفصّلة حول انعقاد هذا المؤتمر في وقت لاحق".

"لقد أعربنا العام الماضي ومن هذا المنبر بالذات، عن أملنا بتطبيق سياسة تسمح بتحرير برامج الخصخصة وإدخال القطاع الخاص المحلي والأجنبي كشريك أساسي في قطاع الاتصالات. وكذلك دَعَونا الى اتخاذ الإجراءات التشريعية والتنظيمية للتحرير والخصخصة وإنشاء الهيئات الناظمة الرقابية بحيث يتحقق الفصل بين التشريع والتنظيم من جهة، والتشغيل من جهة أخرى. ودَعَونا أيضاً الى إعادة النظر في هيكل تعرفة الاتصالات من أجل تعزيز تنافسية شركات الاتصالات العربية في ظل الأسواق المفتوحة".

"واليوم نؤكّد من جديد أنّ مفهوم الأسواق المفتوحة يفرض علينا كما الاتفاقات الدولية، أن نؤمن الشروط التنافسية لأسواقنا، وأن نزيد من سرعة تبني صيغة وسطية تجمع بين الحفاظ على الخصوصيات المحلّية لأسواقنا والمتطلبات الدولية لتنمية الاقتصاد الوطني". ■



لبنان، سورية، السعودية، قطر، البحرين، السودان، جيبوتي

وزراء الاتصالات في الملتقى: التحوّل إلى القطاع الخاص

قلّما يجتمع وزراء الاتصالات العرب في حوار مباشر ومفتوح كما حصل خلال "الملتقى العربي للاتصالات والانترنت" الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والاعمال ما بين 28 و31 أيار/مايو 2003، فقد شكلّت جلسة النقاش الوزارية حول "الدور المستقبلي للدولة في قطاع الاتصالات" بادرة غير مسبوقة لجهة تحوّلها الى جلسة مصارحة وجردة لآخر المستجدات في القطاع. ترأس الجلسة وزير الاتصالات اللبناني جان لوي قرداحي، وتحدّث فيها كل من الوزراء: محمد جميل الملا (السعودية)، محمد بشير المنجد (سورية)، عبدالله بن محمد آل ثاني (قطر)، زهاوي ابراهيم مالك (السودان)، رفقي عبد القادر بامخرمة (جيبوتي)، ووكيل وزارة الاتصالات في البحرين محمد بن خليفة آل خليفة. هنا أبرز وقائع الحوارية:

استهل الوزير قرداحي الجلسة بالحديث عن وضع قطاع الاتصالات في لبنان فقدّم وجهة نظره حول الخصخصة بوصفها "آلية انتقال المرفق العام من كنف الدولة الى نظام عمل الشركات الخاصة. وهي ايضاً تحرير الزامي للقطاع وفتح الباب امام المنافسة، وبالتالي لا يجوز ان تكون مجرد انتقال من حصرية الدولة الى حصرية القطاع الخاص او الى كارتيل لبعض المستثمرين. اما التحدي الاهم، فيتمثل بانتقال القطاع الى المنافسة الحقيقية وتوسعة قاعدة المشاركين والمساهمين وفتح الباب امام الاستثمار في قطاع الاتصالات، اضافة الى اعادة تنظيم القطاع بما يكفل حماية المستهلك. ومن الضروري ايضاً مواكبة التقنيات الحديثة بالسرعة المطلوبة". وتابع: "ان الخصخصة لا يمكن ان تكون صفقة بيع او صفقة شراء، انما هي آلية مترابطة ومتلازمة في كافة عناصرها". واعرب قرداحي ان لبنان "اخذ خيار الخروج من حصرية الدولة والتوجّه نحو تحرير القطاع وفتح باب المنافسة. وهذه آلية صعبة تشكل تحدياً للدولة والمستثمرين في آن معاً".

وفي معرض ردّه على احد المشاركين حول وضع الخصخصة في لبنان قال "إن لبنان انجز أمراً مهماً في هذا القطاع الذي يدرّ ايرادات كبيرة، إذ للمرة الاولى وبكل جرأة ووضوح تم ضبط المداخيل ووضع حدّ لهذا الموضوع". وأضاف: "تأخرت الخصخصة صحيح، ولكن لا مشكلة في ذلك. فخلال العامين الماضيين تطورت الظروف الاقليمية والدولية على صعيد قطاع الاتصالات وسُجّل افلاس شركات عالمية فيما بقيت مداخيل القطاع في لبنان وحصة الدولة منها على تزايد. وأكّد: نحن لسنا مستعجلين على الخصخصة اذا كانت ستتم على اسس خاطئة. فأنا ملتزم اجراء خصخصة واضحة وشفافة لمصلحة نمو القطاع وخدمة المشتركين".

الملا: فصل السلطات



وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي محمد جميل الملا اشار الى ان "في الماضي، كان من المنطقي والبديهي ان تأخذ الحكومات على عاتقها بناء قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات. فحينها كان لا يمكن للقطاع الخاص تحمّل هذه المسؤولية لاسباب كثيرة ومنها انه لم يكن قادراً على تحمّل هذه المسؤوليات مالياً ومعرفياً. وكان يجب على الدول ان تأخذ زمام المبادرة في سبيل تطوير البلد بما فيه صالح المواطنين. اما الآن فان الامور وصلت الى مرحلة حيث بات القطاع الخاص في البلدان العربية قادراً مالياً ومهنياً ومن كافة النواحي. وبالتالي على الحكومات الابتعاد عن الامور الخدماتية وإفساح المجال امام القطاع الخاص الذي اصبح مؤهلاً كي يباشر دوره على ان تركز الحكومات على الجوانب الاخرى". واوضح انه "في سبيل تحقيق هذا التوجه، يجب التركيز على 4 جهات رئيسية وان يُفصل في ما بينها عند محاولة اعادة هيكلة هذا القطاع وخصخصته. اذ تبرز ضرورة الفصل بين الجهة المشرعة والجهة المنظّمة والجهة



الحريري يلتقي وزراء الاتصالات العرب

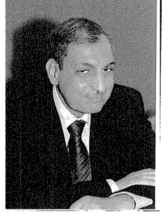
استقبل رئيس مجلس الوزراء رفيق الحريري في مكتبه، وزراء الاتصالات العرب المشاركين في الملتقى العربي للاتصالات والإنترنت وفي الجمعية العمومية للمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات). وضم الوفد، إلى وزراء الاتصالات، رؤساء الوفود المشاركة في الملتقى ومدير تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات حمدون توريه ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.

جرى خلال اللقاء البحث في أهمية قطاع الاتصالات ودوره في التنمية والنهوض الاقتصادي وفي الدور الذي تقوم به المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات).

كما تطرق البحث إلى الملتقى العربي الخامس للاتصالات والإنترنت الذي تستضيفه بيروت فنوه وزير الاتصالات البحريني الشيخ علي آل خليفة بالدور الذي لعبته وزارة الاتصالات اللبنانية لدعم الملتقى وبالجهود التي قامت بها مجموعة الاقتصاد والأعمال، كما نوه بالتنظيم الراقي للملتقى وبالمشاركة التي استقطبها سواء من حيث النوع أو الكم.

مقدمة الخدمة والجهة المتلقية للخدمات. فتنفرد الجهة المشرّعة بوضع السياسات والتشريعات العامة في حين تتولى الهيئة الناظمة ادارة القطاع بما يتضمن التعامل مع مقدمي الخدمات والمصنعين وضمان الحقوق للجهات الرئيسية". وشدّد الملا على موضوع استقلالية الجهة التنظيمية، فرأى ان "الاعتقاد بضرورة الانفصال التام للجهة التنظيمية عن الجهة التفصيلية غير صحيح ابداً على اعتبار ان المرجعية النهائية لقطاع الاتصالات هو للدولة، انما تتمتع الهيئة الناظمة باستقلالية ضمن الاطار العام الذي ترسمه الدولة".

المنجد: اعادة هيكلة قطاعية



بدوره، ركّز وزير الاتصالات السوري **محمد بشير المنجد** على مستقبل قطاع الاتصالات في سورية. فقال: "ان النظرة الاساسية هي عملية اعادة هيكلة قطاع الاتصالات بشكل عام. ويستند المنطلق الاساسي على تفعيل الجهات العاملة ضمن القطاع لتصبح اكثر ديناميكية مما هي عليه حالياً. وعندما نتحدث عن ديناميكية المؤسسة العامة للاتصالات، فانها تنبع من اطار تشريعي محدد فيه الكثير من القيود. وقد يصعب عليها متابعة التطورات التقنية الحاصلة بسرعة كبيرة في مجال الاتصالات والمعلوماتية. وهذا يؤدي في نهاية المطاف الى تراجع في الخدمات وعدم امكانية مسايرة الاحتياجات التنموية". وتابع: "من هذا المنطلق، بوشر منذ العام 1999 في اتاحة المجال لمساهمة القطاع الخاص في مجال الاتصالات من خلال المشاريع المشتركة. وبهذه الطريقة تم اطلاق عدد من المشاريع اكثرها شهرة مشروع الهاتف النقّال الذي يُدار حالياً بشكل رئيسي من قبل شركتي القطاع الخاص. كما ان دور القطاع الخاص اساسي في الهاتف النقّال، اذ قدّم مؤشرات ايجابية. فخلال عام واحد، اصبح عدد مشتركي الهاتف النقال 550 الف مشترك". **المنجد** اضاف انه: "من الواجب أخذ عملية الخصخصة بشيء من الحذر حتى لا تكون مجرد انتقال من حصرية الدولة الى حصرية القطاع الخاص او ان يكون التركيز منصباً فقط على الربحية". المشروع الثاني الذي تناوله المنجد هو "الكبائن الهاتفية في الشوارع الذي هو عبارة عن مشاركة ما بين المؤسسة العامة والقطاع الخاص. ونتيجة هذه التجارب، هناك اتجاه محدد نحو وضع الاطار التشريعي الكامل لإعادة تنظيم قطاع الاتصالات بالطريقة التي تتيح مساهمة واضحة للقطاع الخاص. وهذا يعني أصدار قانون جديد للاتصالات ينقل الحصرية من المؤسسة الى الدولة، كي تستطيع الدولة بعدها منح التراخيص. النقطة الثانية تتمثل بتكوين مجلس تنظيم الاتصالات بحيث يكون له في بداية الامر اتصال اكبر بوزارة الاتصالات على ان ينتقل في مرحلة لاحقة الى هيئة مستقلة برئاسة وزير الاتصالات. اما في حقل الانترنت، فقد تم اتاحة مساهمة القطاع الخاص اذ طلبت المؤسسة تقديم عروض تزويد خدمة الانترنت ISP باعتبارها مالكة للحصرية من الناحية القانونية.

آل ثاني: استثمارات اقليمية



التجربة القطرية في مجال الاتصالات شكلت محور مداخلة رئيس الديوان الاميري القطري **عبدالله بن سعود آل ثاني**. فبدأ بالتذكير بتاريخ شركة اتصالات قطر Q Tel التي "كانت بالاساس شركة قطرية بمشاركة شريك اجنبي. وفي العام 1987، اتجهت الحكومة نحو تأسيس مؤسسة تُدار بشكل تجاري، فكانت مؤسسة اتصالات قطر. وفي العام 1998، كانت قطر رائدة في مجال خصخصة قطاع الاتصالات فطرحت الدولة في الاسواق ما يُقارب 45 في المئة من اسهم الشركة. اما مجلس

الادارة فهو عبارة عن كيان متجانس ما بين القطاعين الحكومي والخاص بما يكفل تأمين خدمات ذات جودة عالية وحماية المشتركين". وعن المسار المستقبلي للشركة، اوضح آل ثاني ان "مع تحقيق الشركة لايرادات ضخمة وتزايد قوتها المالية، فان Q Tel تتجه نحو الاقليمية وتفكر بتنفيذ استثمارات خارجية في قطاع الاتصالات".

مالك: 3 انجازات



وزير الاتصالات السوداني زهاوي ابراهيم مالك وجد في الملتقى العربي للاتصالات والانترنت مؤشراً اساسياً على دور القطاع الخاص في عملية الاتصالات. ورأى ان "التواصل والاتصال اساسي جداً بالنسبة للشعوب. ونحن في السودان عانينا من انقطاع التواصل والاتصال في قضية رئيسية تواجه السودان وهي مشكلة الجنوب التي هي نتاج طبيعي لانقطاع الاتصال. كما ان الاتحاد الدولي للاتصالات ITU يلعب دوراً اساسياً في معالجة هذه القضايا". وعلى جبهة الخصخصة، قال مالك: "لقد بدأنا عملية الخصخصة مع تحقيق الشراكة بين القطاعين العام والخاص في شركة "سوداتل" ضمن الهاتف الثابت بنسبة 60 في المئة للقطاع العام واعطاء 40 في المئة للقطاع الخاص. ثم خضنا تجربة الهاتف النقال في شركة "موبيتل" اذ حافظت الدولة على 40 في المئة من الشركة مقابل 60 في المئة للقطاع الخاص. وقبل اسبوع فقط، اطلقنا المشغل الثاني للهاتف النقال بملكية 100 في المئة للقطاع الخاص وهذا يوضح التطور في قطاع الاتصالات في السودان". اما المشاكل التي تواجه قطاع الاتصالات في السودان، بحسب مالك، فتتمثل في كون السودان بلداً شاسعاً، والشركات الخاصة ترى ان التكلفة مرتفعة لايصال هذه الخدمات لهذه المناطق، ما يرفع التعرفة". واضاف: "حقق السودان 3 انجازات هي: التطور الحاصل في مسار الخصخصة، الكابل البحري ما بين السودان والسعودية، وانشاء صندوق لدعم المعلوماتية في محاولة لسد الفجوة الرقمية مع العالم الغربي".

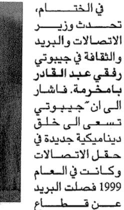
آل خليفة: التعاون العربي

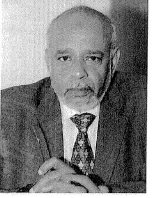


أما وكيل وزارة الاتصالات البحريني محمد بن خليفة آل خليفة. فاوضح ان "البحرين بدأت بتخصيص قطاع الاتصالات منذ 20 عاماً مع اعطاء نسبة 60 في المئة لمستثمرين من القطاع الخاص المحلي والاجنبي. وفي العام 2000، تم اطلاق خطة وطنية لتحرير القطاع، وجرى استدعاء شركات عدّة. وفي العام 2002، صدر قانون لتنظيم قطاع الاتصالات في موازاة انشاء هيئة تنظيمية عليا مستقلة مالياً وادارياً للرقابة على تطوير سوق الاتصالات. وبالطبع، فإن الهدف واضح وهو ايجاد فرص العمل وجذب الاستثمارات ونقل التقنية الحديثة الى المملكة".

وفي سياق حديثه عن المنافسة، رأى آل خليفة ان "المنافسة ستحدد حجم جودة وكفاءة العمل داخل القطاع. حالياً بات بامكان أي كان التقدم لتزويد خدمة الانترنت او خدمات ذات قيمة مضافة في الهاتف النقال. اما شركة "بتلكو"، التي تملك الدولة 40 في المئة منها، فقد امتد وجودها الى خارج البحرين مع افتتاحها فروعاً في مصر والاردن والكويت والسعودية. ولا شك ان طموحات التوسع الاقليمي موجودة مع ضرورة وجود خطة مدروسة للتعاون بين مختلف الشركات في سبيل تنمية قطاع الاتصالات في المنطقة العربية".

بامخرمة: ستراتيجية جديدة





في الختام، تحدث وزير الاتصالات والبريد والثقافة في جيبوتي رفقي عبد القادر بامخرمة. فاشار الى ان "جيبوتي تسعى الى خلق ديناميكية جديدة في حقل الاتصالات وكانت في العام 1999 فصلت البريد عن قطاع الاتصالات. بدأنا التعاون مع برنامج الامم المتحدة والمنظمة العالمية للاتصالات بوضع ستراتيجية جديدة وبرنامج عمل فعال. وترتكز الستراتيجية على تحرير القطاع تدريجياً وتفعيل قطاع الاتصالات بما يجعله اداة للتنمية الوطنية الشاملة ومحاربة الفقر. والفقر اليوم ليس فقر المادة انما فقر المعلومة.

كما ان جيبوتي هي باب لـ22 دولة افريقية ورئة كاملة لدولة اثيوبيا. وقد حصلت جيبوتي على ربط الكابل البحري، وهي مشاركة في الكابلات الثلاثة على امل المشاركة في الكابل الرابع اذا حصلنا على الدعم اللازم. فالدول الصغيرة تتعرض لمحاربة حتى لا تدخل في هذا النطاق وبالتالي الابقاء على 12 دولة من الدول الكبار الاعضاء في التجمع الحالي الذي سيدير الكابل البحري الرقم4 الذي يربط أوروبا بدول آسيا".

بامخرمة دعا القطاع الخاص الى الالتفات للبلدان العربية الموجودة "على هامش الدول العربية" أو ما اسماه "جنوب العالم العربي". ■

الوزير السوري سعد الله آغا القلعة:

السياحة خسرت 40 في المئة وبدأت باستعادة عافيتها

دمشق - يارا عشي

قبيل وخلال اندلاع الحرب الأميركية على العراق ومن ثم احتلاله، تحمّل الاقتصاد السوري خسائر متنوعة بسبب توقف أو تأجيل العقود التجارية التي أبرمت مع العراق. ولقد تحمّل قطاع السياحة حصّته من الخسائر بسبب إغلاق الحدود مع العراق وبالتالي غياب أكثر من 100 ألف عراقي كانوا يقصدون دمشق لأغراض السياحة والتجارة، إضافة إلى تراجع عدد السياح والمجموعات السياحية الأجنبية أيضاً والذي تقلّص منذ أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر.

"الاقتصاد والأعمال" حملت أسئلة إلى د. سعد الله آغا القلعة للتعرّف على حقيقة الخسائر التي ألمّت بالسياحة السورية وإمكانية تعويضها. وهنا الحوار:

كلهم عرب

□ ما هو واقع الأضرار التي أصابت السياحة في سورية إلى جانب السياحة في دول المنطقة الأخرى بسبب الحرب الأميركية على العراق؟

□ قبل الردّ على السؤال أوضح بأن 75 في المئة من القادمين إلى سورية هم من العرب و15 في المئة من الدول الإسلامية غير العربية و10 في المئة من الدول الأجنبية. وهناك نسبة كبيرة بين الذين يزورون سورية من دول الجوار وغالبيتهم من لبنان والأردن تشمل أولئك الذين يزورون ليوم واحد. ولقد بلغ عدد القادمين في العام 2002 نحو 4,3 ملايين زائر حققوا إيرادات بلغ مجموعها 1,45 مليار دولار، ولأن الإحصائيات تشير إلى أن نصف عدد القادمين، وهو من السياح، فإن مجموع السياح في سورية بلغ العام الماضي نحو 1,15 مليون سائح وبزيادة نسبتها 30 في المئة عن مجموع العام 2001. ومن المفيد الإشارة إلى أن اللبنانيين ثم السعوديين يشكّلون الحصّة الأكبر بين السياح العرب إلى سورية. فرغم انخفاض عدد السياح الأوروبيين فإن واقع السياحة العام الماضي، كان جيداً.

أما بالنسبة إلى واقع السياحة خلال الأشهر الماضية من العام الجاري وتأثير الحرب عليه، فقد شهد شهر شباط/فبراير هبوطاً وحسب الجنسيات. وفي الوقت الذي زاد فيه عدد القادمين من لبنان، فإن الهبوط كان كبيراً نتيجة الأوضاع في المنطقة، وتسبّب بخسائر مالية. وبصورة إجمالية يمكن القول أن نسبة انحسار الوضع خلال الأشهر الأربعة الأولى من هذا العام بلغت نحو 40 في المئة.

وقد لاحظنا، ومع نهاية شهر نيسان/أبريل وبداية شهر أيار/مايو أن معدّل الهبوط بدأ يتحسّن إيجاباً حيث ارتفع عدد القادمين من بعض الجنسيات، ولذلك نحن نتوقع أن الخط البياني لواقع السياحة السورية سيشهد تحسناً وسيعود للارتفاع في شهر تموز/يوليو المقبل وفي إطار الموسم السياحي الصيفي.

الخليجيون قادمون

□ ما هي الأساليب الناجعة التي تعتمدونها لإعادة تنشيط السياحة؟

□ في العام 2002 أجرينا دراسة وحدّدنا الدول حسب إنفاق مواطنيها من السياح في سورية ثم وضعنا أولويات الترويج السياحي وفق نتائج هذه الدراسة، وعليه توصلنا إلى ضرورة إيلاء اهتمام أكبر إلى الدول العربية وخصوصاً الخليجية منها. مؤخراً وبسبب وباء "السارس" فإن السياح العرب إلى دول جنوب شرق آسيا بدأوا يدركون أهمية السياحة العربية البينية. أضف إلى ذلك أن سورية أعدّت مشروع خطة عمل عربية مشتركة في مجال السياحة وللموسم المقبل، ستقوم بعرضه على اجتماع مجلس وزراء السياحة العرب المقبل الذي سيعقد في شرم الشيخ. من جانبنا حققنا كثافة حضور في المعارض الدولية في أوروبا تمهيداً لجذب السياح والمجموعات السياحية الأوروبية خلال موسم الخريف المقبل، ونقدر من خلال حجم الحجوزات المتحققة أن نتائج هذا الموسم ستكون جيدة.

□ كيف تتوقعون عدد الخليجيين القادمين صيفاً إلى سورية؟

□ طبعاً كلنا نعرف أن عدد السياح العرب إلى أوروبا وأميركا انحسر ولأسباب معروفة، بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001. ونتيجة لذلك شهدت السياحة في دول عربية زيادات استثنائية عدّة بلغت 12 و15 في المئة بينما بلغت في

سورية 28 في المئة وسبب ذلك يعود إلى أن سورية لا تطلب تأشيرة دخول من أي مواطن عربي يزورها، كما أن سورية متصلة بطرق برية مع دول الخليج العربي بحيث يستطيع السائح الخليجي الوصول وعائلته إلى سورية وبسيارته الخاصة. وفي صيف هذا العام، نأمل أن نحقق نسبة زيادة في عدد الخليجيين القادمين إلى سورية ونحن نسعى لإنجاز حملات ترويج لتحقيق هذا الهدف.

لبنان، سورية، الأردن

□ **ما هو مضمون الخطة السياحية السورية التي ستعرض على مجلس وزراء السياحة العرب؟**

□ نحن أعددنا ورقة عمل لعرضها على المجلس وبحثنا في مضمون هذه الورقة مع وزيري السياحة في لبنان والأردن. ما يمكن قوله حول هذه الورقة أنها تدعو إلى اتخاذ تدابير لتسهيل العبور وأهمية وجود ممثلي وزارة السياحة في جميع المعابر

تدابير لتفعيل الإقليم السياحي السوري - اللبناني - الأردني

السياحية لتسهيل عمليتي الدخول والخروج (وهذا ما حققته سورية العام 2002)، ووضع دفتر مرور موحّد يسهل كثيراً دخول المركبات والسيارات، واتخاذ إجراءات لحماية المنطقة العربية من الأمراض المعدية مثل "السارس"، والموافقة على طرح منتجات سياحية عابرة للدول العربية. وقد نحقق قيام منتجات مشتركة بين سورية ولبنان والأردن مع إمكانية إشراك مصر وتونس والمغرب وذلك في جولات عابرة مخصصة للسياح العرب وبأسعار مخفضة، إضافة إلى ذلك فالورقة تتضمن توظيف شبكة الإنترنت وإنشاء "بورتر" للسياحة العربية فيه جميع المعلومات عن السياحة الممكنة وسلاسل الفنادق وغيرها من المعلومات التي تخدم راحة السائح.

□ **ماذا عن تعزيز التوجّه السوري للتعاون والتبادل السياحيين مع دول المغرب العربي؟**

□ حققنا مؤخراً افتتاح أسبوع ثقافي في الخرطوم بالترافق والتوازي مع انعقاد اجتماعات اللجنة العليا المشتركة السورية السودانية، وهو أسبوع يتضمن فعاليات سياحية وثقافية. وفي العام الماضي أقمنا أسبوعاً سياحياً في الجزائر وكان ناجحاً وحققنا بنتيجته ارتفاعاً في قدوم السياح الجزائريين. كذلك سبق وأقمنا أسبوعاً مماثلاً في عمان وكل ذلك يشكّل تقليداً للسياحة السورية، ونحن الآن نعمل على تنشيط العلاقات السياحية مع المغرب وتونس وليبيا والسودان وافتتحنا مكاتب سياحية في مصر ونساهم في معرض للصناعات التقليدية السورية في الجزائر. ■

الكويت: الدراسات الأولية لتطوير جزيرة "فيلكا"

الكويت: طوني سماحة

دعا الوزير **جاسم العون**، رئيس جهاز تنفيذ اتفاقيات المنطقة المقسومة وتطوير وتنمية الجزر الكويتية والمشروعات الكبرى، المستثمرين إلى تقديم الأفكار والمبادرات والدراسات الأولية بشأن تطوير وتنمية جزيرة "فيلكا" الكويتية.

جاء ذلك خلال لقاء حضره عدد من المستثمرين في القطاع الخاص المحلي والعالمي، بغرض التعريف بمشروع استثمار جزيرة "فيلكا" الكويتية. وأوضح **العون** أن تنفيذ هذا المشروع وغيره سيتم وفقاً لنظام B.O.T، مؤكداً أن تطوير وتنمية الجزر الكويتية وتنفيذ المشروعات الكبرى في الدولة يحقق الأهداف الستراتيجية للقيادة السياسية في ما يتعلق بالتنمية الاقتصادية.

وتطرّق **العون** إلى المهمات الملقاة على عاتق الجهاز وإدارته من قبل عناصر كفوءة تتولى رئاسة فرق العمل لتنفيذ المشاريع المحالة إلى الجهاز من قبل مجلس الوزراء بعد اعتمادها من لجنة المخطط الهيكلي والمشروعات الكبرى في الدولة، عن طريق مستثمرين في القطاع الخاص المحلي والعالمي. وأشار إلى أن مشروع تطوير وتنمية جزيرة "فيلكا" يمثل أحد تلك المشاريع المهمة لاعتبارات تاريخية وثقافية وسياحية مميزة.

ثم ألقى نائب رئيس الجهاز **أنور عبد الرحمن الجودر** كلمة عدّد فيها المحاور التي تتركّز عليها حالياً أعمال الجهاز وهي:

– العمل على استصدار قانون يسمح بزيادة فترة استغلال أراضي الدولة من مدة أقصاها 20 عاماً، كما هو الوضع حالياً، إلى 50 عاماً.

– التعاون مع لجنة استثمار رأس المال الأجنبي، التي يرأسها وزير التجارة والصناعة، لتحديد القواعد والضوابط الإجرائية الخاصة بقانون استثمار رأس المال الأجنبي.

– العمل على تفعيل دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي وخلق فرص عمل وإقامة برامج تدريب للكوادر الوطنية.

– تفعيل ودراسة برنامج الأوفست بما يمثل الدعم والمساندة للنشاط الاقتصادي.

– العمل على تطبيق توجّهات قانون دعم وتشجيع العمالة الوطنية، بما يخدم تحقيق أهداف وخطط وبرامج التنمية الاقتصادية.

– العمل على إيجاد صياغة جديدة للعقود الحكومية مع الأطراف المستثمرة تكفل تحقيق مصالح الطرفين.

– العمل على تعزيز وتطوير البنية التشريعية والرقابية للمشاريع، بما يتناسب مع طبيعتها الاستثمارية ويحقق المصالح الوطنية.

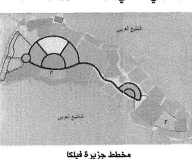
– العمل على تفعيل آليات السوق بما يكرّس الثقة.

– توجيه وتهيئة أجهزة ووسائل الإعلام والرسالة الإعلامية لتسويق توجهات الجهاز بما يصبّ في مصلحة المواطنين ومستقبل البلاد.

– الاهتمام بأسلوب إعداد وطرح وتنفيذ واستثمار المشاريع، بما يضمن الشفافية ومبدأ تكافؤ الفرص وتحقيق الطموحات الوطنية.

وكان شارك في اللقاء، إلى الوزير **العون** و**الجودر**، أعضاء الجهاز وهم: مدير عام المؤسسة العامة للرعاية السكنية **علي الفوزان**، وكيل وزارة المواصلات **حامد خاجه**، **هدى الشايجي** من إدارة الفتوى والتشريع، **نبيلة العنجري** الوكيل المساعد للشؤون السياحية في وزارة الإعلام. ■

الوزير جاسم العون



مخطط جزيرة فيلكا

توزع استعمالات الأراضي وفق المخطط الهيكلي لجزيرة فيلكا

م	جهة الاستعمال	المساحة (كلم2)	النسبة (%)
1	فنادق وشاليهات	6.0	13.9
2	قرى سياحية بيئية	2.1	4.9
3	إسكان	3.8	8.8
4	قرى صيادين	0.6	1.4
5	مراكز خدمات شاطئية	5.2	12.1
6	مراكز خدماتية وحرفية	1.3	3.2
7	مراكز ترفيهية وسياحية	9.6	22.3
8	مناطق تخصصات حكومية	2.6	6.0
9	مناطق محمية	1.4	3.3
10	مناطق تاريخية وأثرية	3.1	7.2
11	محطة تنقية مجاري	0.4	0.9
12	مخيمات	0.7	1.6
13	مجمع التكنولوجيا	0.8	1.8
14	طرق ووسائل نقل غير تقليدية	3.0	7.0
15	امتداد مستقبلي	2.4	5.6
	الإجمالي	43.00	100



رئيس المجلس الإقليمي للسياحة في الدار البيضاء عمر كباج:

هدفنا تحويل كازابلانكا قاطرة للسياحة في المغرب

الدار البيضاء أو كازابلانكا مدينة تاريخية عريقة احتلها البرتغاليون وأقاموا فيها في القرن السادس نظراً لموقعها المطل على البحر الأبيض المتوسط الذي يشكل تقاطعاً بين أوروبا والولايات المتحدة والدول العربية والأفريقية كلها. وهي تنفرد بأبنيتها التي صُممت بشكل فني جمالي حتى أضحى سمة مغربية بحتة. تجهد كازابلانكا حالياً لاحتلال مركز متميّز كعاصمة سياحية عالمية، إذ تعتبر السياحة ورقتها الرابحة في مواجهة الانفتاح الذي حتّمته العولمة. رئيس المجلس الإقليمي للسياحة في كازابلانكا عمر كباج تحدّث عن الخطة السياحية للدار البيضاء معرّفاً بمقومات المغرب عموماً وكازابلانكا خصوصاً، وذلك في حوار شامل أجراه مع دريد عودة. هنا الحوار:

باريس- الاقتصاد والأعمال

□ ما هي الإمكانات السياحية الموجودة في المغرب؟

□ توجد في المغرب إمكانات سياحية هائلة منها الموقع الجغرافي المطل على البحر الأبيض المتوسط وقربه من أوروبا واعتباره الأقرب إلى الولايات المتحدة من باقي البلدان العربية والأفريقية. ويشكل المغرب مركزاً حيوياً للدول الأفريقية كونه متجذراً في القارة الأفريقية. ويمكن تشبيه المغرب بالشجرة التي تمتد جذورها في أفريقيا وأغصانها في أوروبا، فضلاً عن التنوع المناخي للبلاد وإمكانية توفير خدمات متميزة للسياح. برزت إمكانات المغرب بعد الاستقلال حيث كانت الدولة، كما في سائر دول العالم العربي، تتحكم بمقدرات البلاد المختلفة منها الصناعة والنقل وحتى القطاع السياحي ومهمة تطويره. إلا أن العولمة والانفتاح وبخاصة إزالة الحماية الجمركية التي تضعف من قدرة المغرب التنافسية في القطاع الصناعي باعتبار المؤسسات هناك مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، دفع بالدولة إلى التركيز على الصناعة السياحية لمواجهة آثار العولمة، كون القطاع السياحي هو الأقل تأثراً بالانفتاح فانصبت الجهود على تطوير هذا القطاع وتمّ وضع خطة سياحية للبلاد في إطار برنامج شامل يمتد لغاية العام 2010.

□ ما هو هذا البرنامج بالتحديد وما هي أبرز النقاط التي يتضمّنها؟

□ إن برنامج "Le contract programme 2010" كما يطلق عليه، وضع القطاع السياحي في سلم الأولويات في الاقتصاد المغربي. وقد وُقّع البرنامج من قبل الملك نفسه الذي حدده من ضمن الأولويات ومن قبل السلطات السياحية الحكومية والاتحاد العام للمؤسسات السياحية في البلاد. ويمكن تقسيم البرنامج إلى جزءين: **الأول** يشتمل على خطة ستراتيجية تمتد على عشر سنوات وقعت في العام 2001 على مستوى المغرب ككل، و**الثاني** يتضمن خطة عملية تمتد لثلاث سنوات تم توقيعها في العام 2002 على مستوى إقليمي كما حدّدها البرنامج.

فأقلمة المغرب تعني تقسيمه إلى أقاليم تتألف من إقليم مراكش، أغادير وكازابلانكا. وتأتي أهمية هذه الأقلمة في أنها تشكّل القاعدة لبناء الهرم السياحي الذي نبنيه لكل هذه المناطق. وقد تمّ إنشاء مجالس إقليمية للسياحة تعنى بالترويج لكل إقليم بصورة منفصلة. وتضمّ المجالس الإقليمية للسياحة ممثلين عن القوى الفاعلة في المجموعة في المنطقة وحاكم المدينة وممثلين عن المؤسسات السياحية، على أن يتحرك جميع الأطراف للترويج لهذه المدن. وتعمل هذه المجالس بذهنية القطاع الخاص وتضمّ بين كوادرها مديراً عاماً ومديرين للتسويق والإنتاج.

تطمح المغرب لاستقطاب 10 ملايين سائح العام 2010

زيادة عدد الوافدين

□ هل يمكن التطرق إلى بعض تفاصيل الخطة السياحية الشاملة للمغرب؟

□ من أبرز ما يتضمّنه البرنامج خطة لبناء 60 ألف غرفة في عشر سنوات إذ نطمح لاستقطاب 10 ملايين سائح في العام 2010 على مستوى المغرب ككل. وهذا ممكن وسهل إذا ما قارناه بالتجربة التركية في هذا المجال. إلا أنه من المهم جداً تأمين الاستقرار السياسي وخلق الحوافز لتحريك السياحة والتركيز على التسويق لجذب السياح الذين يبلغ عددهم حالياً 2,4 مليون فقط.

وتقوم الدولة بتقديم الأرض حيث هناك بين 5 و6 مواقع جرى تحديدها تراوح مساحتها بين 500 و600 هكتار. وهذه العقارات لن تكون تقدمة من قبل الدولة، بل إنها ستبيعها بعد تجهيزها بالبنية التحتية للقطاع الخاص لشركات تعمد إلى تجزئتها وبناء الفنادق من ثم تبيعها لسلاسل عالمية.

وميزة المشروع تكمن بتصميمه إذ أنه سينفّذ على شكل "فلل" أو مجمعات متاخمة لأماكن السكن، ما يحوّل هذه المواقع إلى ما يشبه المدن الصغيرة. ونتوقع أن تحدّ هذه المدن من معدل الهجرة باتجاه المدن الكبرى

حيث ستتوفر فرص عمل للكثير من أبناء هذه المدن التي سيتم إنشاؤها.

هوية كازابلانكا

□ بالانتقال إلى إقليم كازابلانكا كما حدّده البرنامج، بوصفكم رئيس المجلس الإقليمي للسياحة، ما هو الواقع السياحي للدار البيضاء اليوم؟ وما هي خطتكم لإنعاش دورها السياحي على الصعيدين الإقليمي والعالمي؟

□ عندما ننظر إلى السياحة في العالم نجد أن العاصمة هي القاطرة السياحية للبلاد. فمثلاً باريس في فرنسا وبرلين في ألمانيا وغيرها من العواصم السياحية في العالم. وكازابلانكا تحتل اليوم المرتبة الثالثة بين المدن السياحية في المغرب بعد أغادير (المرتبة الأولى) ومراكش (المرتبة الثانية)، لكن في البداية علينا إضفاء وتحديد الوجه السياحي لمدينة كازابلانكا التي لطالما اتسمت بالطابع الصناعي والاقتصادي.

يجب أن تلعب الدار البيضاء دوراً سياحياً بارزاً أكثر من أي مدينة مغربية أخرى خصوصاً وأن انعكاسات العولمة ستكون الأقوى عليها باعتبارها مدينة صناعية. فالمنافسة العالمية ستؤدي إلى إقفال المؤسسات الصغيرة فيها وبالتالي إلى تفشي البطالة.

وتستقطب كازابلانكا حالياً 450 ألف زائر سنوياً يأتون بغرض الأعمال. ونطمح لزيادة العدد إلى مليون زائر في العام 2010 ما يستوجب في المرحلة الأولى بناء فنادق لاستيعاب هذا العدد من السياح إلى جانب تجهيز البنية التحتية للمدينة.

وفي محيط هذه الفنادق ستقام مطاعم وملاه، ما ينشط الحركة السياحية ويؤدي إلى خلق وظائف لنحو 100 ألف مواطن من سكان كازابلانكا ويحل جزءاً من مشكلة البطالة.

□ هل يمكن القول بأن كازابلانكا هي لسياحة الأعمال؟

□ الحديث عن سياحة الأعمال يعني أن هنالك جانباً سياحياً يتحتم تطويره إلى جانب قطاع الأعمال المرتبط بشكل مباشر بالاقتصاد الوطني، ما يفرض بالدرجة الأولى بناء قصر للمؤتمرات. ولابدّ من توفير الأدوات الخاصة لتحويل أي مدينة إلى عاصمة سياحية، وقصر المؤتمرات هو أحد أهم هذه الأدوات الذي يجعل منها مدينة دولية للمؤتمرات وهذا يقضي بإنشاء قصر للمؤتمرات يتسع لنحو 2500 مقعد كحد أدنى. ونحن بصدد تشييد قصر للمؤتمرات في كازابلانكا. لقد اشترينا الأرض وفي غضون ثلاثة أشهر نباشر العمل.

□ إلى جانب قصر المؤتمرات والفنادق، ما هي المشاريع الأخرى؟

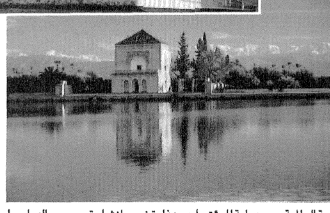
□ هنالك فقط الفنادق الكبرى. إلا أنني سأتطرق إلى عنصر الثقافة في جذب السياح كالمتاحف مثلاً. فالسياحة هي تركيبة ثقافية وعلينا إغناء الآخرين بثقافتنا. وما نطمح إليه هو السياحة الذكية بالمفهوم الأوروبي والتي تتميّز بديمومتها، إذ ليس من المهم فقط جذب هؤلاء السيّاح إنما استبقاؤهم مدة أطول. هذا الأمر يستدعي التركيز على المقومات المتوافرة أصلاً وتلك الواجب خلقها لتنمية القطاع السياحي. ومن العوامل أو المقومات المتوفرة حالياً في كازابلانكا الخليج المطل على البحر الأبيض المتوسط. وسنقوم بتطوير هذا الخليج وجعله أكثر جذباً وبناء فنادق ومبانٍ على طول الخليج.

نعمل على تشييد قصر للمؤتمرات يتسع لـ 2500 مقعد

وسننظّم مجموعة من النشاطات السياحية الثقافية كالمهرجانات واللقاءات الموسيقية والبرامج المسرحية بالإضافة إلى تنشيط الرياضة خصوصاً وأن المدينة تحتوي على ملعب لرياضة الغولف إضافة إلى سياحة الصيد. كل المواضيع السياحية يجب أن تكون شاملة وعلى المستوى الدولي وليس فقط المحلي.

كما سنولي أهمية لتأهيل البنية التحتية من تحسين الطرقات وتوفير وسائل نقل كسيارات أجرة حديثة وجيدة إلى جانب التركيز على المحافظة على البيئة.

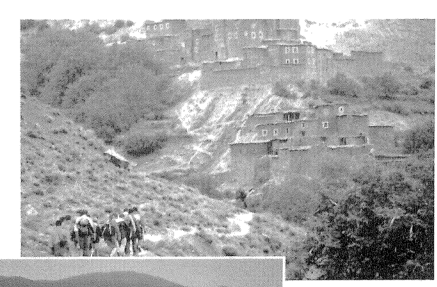




اهتمام فرنسي

□ كيف تتوزع معدلات السياح الوافدين إلى المغرب بين عرب وأوروبيين؟

□ يشكل الفرنسيون 50 في المئة من مجمل الوافدين إلى الدار البيضاء. وتلعب اللغة عنصراً أساسياً في جذب هؤلاء السياح إضافة إلى العلاقات القائمة بين الشعبين. إلا أننا نبذل الجهود حالياً لجذب المغاربة المغتربين، فمن جهة سنشجعهم على العودة لتوظيف خبراتهم التي اكتسبوها في الانتشار بمشاريع صغيرة في المدينة. كما نسعى، من جهة أخرى، إلى استبقاء العائدين إلى ديارهم في مدن مختلفة من المغرب سواء أغادير أو مراكش والذين سيمرون حكماً بكازابلانكا، وذلك مدة يومين أو ثلاثة. ونقوم حالياً بتجهيز مساكن خاصة لهؤلاء العائدين تختلف بتصميمها عن تلك المعدّة للسياح. فتطويل مدة إقامتهم



في العاصمة يساهم بتطويرها.

ضعف الإقبال العربي

□ ماذا عن السياحة العربية باتجاه المغرب؟

□ لا تزال السياحة العربية نادرة جداً في كازابلانكا حتى الآن، لا بل على مستوى المغرب ككل. ويراوح عدد الزوار العرب إلى الدار البيضاء بين 45 و50 ألف سائح سنوياً وهو رقم ضئيل جداً ولا يشكّل أكثر من نسبة 10 في المئة من مجمل عدد الوافدين إلى المدينة. أما على مستوى المغرب، فلا يتجاوز عدد السياح العرب 100 ألف سائح.

وأعتقد أن هناك الكثير لا بدّ من القيام به بالنسبة لسياحة العائلات سواء العربية أم الخليجية، وهذا ما نركّز عليه حالياً.

□ أي سياحة أكثر تحفظاً...

□ هذا النوع من السياحة مهم جداً الآن إلى جانب سياحة الترفيه طبعاً. إنما يجب على الأطفال العرب أن يتعرفوا على دول عربية أخرى طالما توفرت الظواهر الثقافية لذلك. نريد أن نجعل من السياحة عنصراً لتعزيز الروابط بين الدول العربية.

وفي ظل الأزمة العالمية القائمة يجب تطوير السياحة العربية البينية. لدينا كل الإمكانات لتطوير السياحة العربية ويكفي تنظيم معارض عربية للتعرّف على ما يجري في هذا البلد العربي أو ذاك. علينا تعزيز التعاون العربي السياحي لأن السياحة باتت صناعة حيوية وتلعب دوراً قوياً في اقتصادات الدول. ويستأثر المغرب بموقع مميز على البحر الأبيض المتوسط ولديه مقومات عدة تخولنا لعب دور سياحي بارز ويبقى أن نروج جيداً للبلاد في البلدان العربية.

□ كيف يمكن الاستفادة من الأزمة التي يعيشها العالم العربي اليوم خصوصاً مع تمنع الولايات المتحدة وبريطانيا إلى حدّ كبير عن منح تأشيرات للعرب وسوء المعاملة التي يتعرض لها المسافرون العرب إلى بعض الدول الغربية؟

□ للأسف، نحن لا نستفيد من التجارب. إننا نرى الأمور إنما لا نبادر إلى ابتكار حلّ سريع لها أو تكون لنا ردّة مباشرة وفورية علماً أن المشكلة ذاتها واجهناها أثناء حرب الخليج الأولى ولم نحرّك ساكناً.

□ ما هي المشاريع الأخرى المتبقية؟

□ هناك مشروع لوضع تصور جديد لكورنيش المدينة وقد لزّمنا إحدى الشركات العالمية الدراسات لإنجازها في إطار خطة تنظيم مدنية شاملة تشمل بناء الفنادق والمطاعم على الكورنيش الذي يخلو حالياً من أي فندق أو بناء، إضافة إلى الشكل الهندسي لها وعلوها وغيرها.

كما منحنا شركة عالمية "La Fondation Metropolitaine" التي تضم المدن الكبرى مثل دبي، برشلونة وسنغافورة. وقد تمّ ترشيح الدار البيضاء للانضمام إلى هذه المدن. ونظراً لتمتعهم بخبرات كبيرة في هذا المجال، طلبنا منهم تقديم تصور لمدينة كازابلانكا وقد قاموا بوضع رؤية ثلاثية الأبعاد للعاصمة في العام 2010، ما يمكّننا من مراقبة سير العمليات وتطور المشروع عن كثب.

□ ماذا عن حجم الاستثمار في هذا المشروع؟

□ يمكن تقسيم الاستثمار إلى جزءين خاص وعام. ويقدر حجم استثمار القطاع الخاص بنحو 600 مليون دولار مقابل مليار دولار حجم الاستثمار العام في البنية التحتية من كهرباء وتأهيل طرقات وغيرها.

□ ما هي خطتكم الترويجية للمدينة؟

□ تتضمن خطة الترويج لكازابلانكا إلى جانب البرامج الثقافية والمهرجانات، حملة في الوسائل التقليدية منها إصدار مجلة كازابلانكا التي ستوزع في الفنادق حول العالم، إضافة إلى أقراص مدمجة تحتوي معلومات عن المدينة وموقعاً خاصاً على الشبكة الدولية.

□ في مطلق الأحوال، ألستم بصدد الترويج للسياحة في كازابلانكا على طريقة دبي؟

□ الأمر مختلف كلياً. لدينا ثقافة في كازابلانكا نريد نقلها إلى العالم. كما نود خلق تفاعل بين الشعب المغربي والشعوب الأخرى في العواصم الكبرى.

□ هل يملك المغرب الموارد البشرية لذلك؟

□ لدينا الموارد البشرية على مستوى المجلس. وقد أنشأ العاهل المغربي المراكز الإقليمية للاستثمار. تتمحور مهمة هذه المراكز حول إرشاد السائح وتقديم المقترحات للمواقع التي يمكن أن يزورها وعرض البرامج والنشاطات التي باستطاعته ممارستها. وهذه المراكز متصلة بالمجلس مباشرة عبر نظام معلوماتي متطور كما أننا نتشارك المبنى نفسه. ■

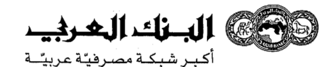
السياحة في أول سلّم أولويات الاقتصاد المغربي

ابن البيطار: ٥٧٥ - ٦٤٦ هـ.

في القرن الثاني عشر كان ابن البيطار يمثل قمة الإبداع في عصره، وتمخضت بحوثه ودراساته في الأعشاب والنباتات الطبية عن أدوية وعقاقير طبية وإنجازات رفيعة المستوى.

وكما أبدع ابن البيطار، أضاف البنك العربي لعالم الخدمات البنكية نوعية وإنجازات حضارية، فكانت الانطلاقة من مدينة القدس عام ١٩٣٠، وامتدت شبكة خدماته المتميزة لتشمل أكثر من ٤٠٠ فرع ومؤسسة تابعة وشقيقة تغطي مناطق واسعة من العالم، وتوظف كفاءات وخبرات العاملين فيها من أجل تلبية كافة الاحتياجات.

يلتزم البنك العربي بالأصالة، ويثمن الإبداع، ويبحث عن التميز ملتزماً باستراتيجية تضعه في المركز الأوّل في منطقة الشرق الأوسط.



www.arabbank.com



المنصة الرئيسية من اليمين: احمد عبدالله العقيل، بدر جارالله، عبد اللطيف الحمد، الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم، الوزير أحمد عبد النبي مكي، د.جاسم المناعي، عبد الكريم العامري

الاجتماعات السنوية في أبو ظبي

العراق يغيب عن اجتماعات الهيئات المالية العربية

غاب العراق الرسمي غياباً تاماً عن الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية التي انعقدت في أبو ظبي (فندق وأبراج الشاطئ روتانا) أواخر نيسان/ أبريل الماضي. وقد كانت رئاسة الاجتماعات بحكم النظام معقودة للعراق الذي حلّت محله سلطنة عُمان بوصفها البلد الذي يلي العراق مباشرة وفقاً للترتيب الأبجدي، وتقرر عقد اجتماعات العام المقبل في الكويت.

ولولا الاجتماع المشترك لوزراء المال والتجارة العرب في اليوم الثاني وبحضور مدير عام منظمة التجارة العالمية د. Supachi Panitchpakdi، لطغى الطابع الروتيني على اجتماعات الهيئات الخمس التي درجت على عقد اجتماعاتها السنوية تحت سقف واحد. وهنا خُلاصة عن هذه الاجتماعات التي انعقدت برعاية الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم، نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة للإمارات العربية المتحدة.

ترأس اجتماع مجلس محافظي الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي د. **محمد صباح السالم الصباح**، وزير المالية الكويتي الذي ركّز في كلمته على الإنجازات التي حققتها دولة الكويت وسعيها إلى الإصلاح الاقتصادي والتخفيف من اعتمادها على النفط.

ثم تحدّث رئيس مدير عام الصندوق **عبد اللطيف الحمد** حيث أشار إلى أنّ الصندوق قدّم في العام الماضي 14 قرضاً بقيمة 290,5 مليون دينار كويتي ساهمت في تمويل 14 مشروعاً في 10 دول عربية بنسبة 27 في المئة من إجمالي تكاليف هذه المشروعات.

وبلغ إجمالي القروض المقدمة منذ بداية نشاط الصندوق حتى نهاية العام الماضي 431 قرضاً بقيمة 4146 مليون دينار ساهمت في تمويل 361 مشروعاً في 17 دولة.

وعلى صعيد القروض للقطاع الخاص، أشار **الحمد** إلى الموافقة حتى الآن على المساهمة في 4 مشاريع بمبلغ 6 ملايين دينار (مستشفى البحرين التخصصي، مشروع صوامع ومطاحن الغلال في اليمن، شركة العبوات الزجاجية في مصر وشركة الشرق الأوسط للرعاية الصحية في السعودية).

مؤسسة ضمان الاستثمار

أمّا الاجتماع السنوي لمجلس محافظي المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، فتحدّث فيه رئيس مجلس الإدارة **بدر سليمان الجار الله** الذي عرض لأوضاع المؤسسة وضرورة توسيع نشاطها لتلبّي احتياجات المصدر العربي إلى الأسواق العالمية. وعرض الخطة الخمسية للمؤسسة المتضمنة التوسّع المنظّم في عقود الضمان وتغطية مخاطر الخدمات والايجار المالي والمشاريع الإنشائية والتدرّج في عمليات المؤسسة خارج البلدان العربية.

وقال إنّ المؤسسة أبرمت العام الماضي 60 عقداً بقيمة 140 مليون دولار أي بانخفاض 14 في المئة عن العام السابق، في حين زادت نسبة الأقساط المحصلة بنسبة 115 في المئة.

وقررت المؤسسة البدء بتنفيذ قرار زيادة رأس المال من خلال مساهمة الهيئات المالية الأربع الأخرى، وكذلك قررت تعيين **فهد راشد الإبراهيم** مديراً عاماً للمؤسسة لمدة أربعة أعوام تبدأ من 31 أيار/ مايو 2003.

"باديا"

أمّا مجلس محافظي المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا (باديا) فاستمع إلى تقرير رئيس مجلس الإدارة **أحمد عبد الله العقيل** عن نشاط المصرف الذي وصلت موجوداته إلى 2579 مليون دولار ورأس ماله إلى 1500 مليون دولار، كما أشار إلى عقود تمويل أُبرمت في العام 2002 بقيمة 129 مليون دولار خُصصت لتمويل 19 مشروعاً في مقابل 124,8 مليوناً للعام 2001.

وأشار إلى أنّ إجمالي قروض المصرف منذ تأسيسه في 1975 حتى نهاية 2002 بلغ 2345,4 مليون دولار لتمويل 322 مشروعاً

و24 قرضاً للقطاع الخاص و14 عملية عون عاجل و378 عملية عون فنّي.

وقرر المجلس تخصيص مبلغ 3 ملايين و460 ألف دولار من صافي دخل العام 2002 البالغ 79,9 مليون دولار لسداد القسط الأول من مساهمة المصرف في زيادة رأس مال المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

صندوق النقد العربي

في اجتماع مجلس محافظي الصندوق، شدّد رئيسه د. **جاسم المناعي** على الدور الحيوي الذي يلعبه الصندوق كمؤسسة مالية إقليمية متخصصة في تمويل السياسات المالية والتجارية والاقتصادية للدول العربية بُغية تنفيذ إصلاحاتها وتنمية مبادلاتها. وأشار إلى أنّ الصندوق قدم تسهيلات قصيرة ومتوسطة الأجل للمساهمة في تمويل العجز الكلّي في موازين مدفوعات الدول الأعضاء.

وأشار **المناعي** إلى دور برنامج تمويل التجارة العربية في تطوير التجارة البينية العربية وإلى توفير المعونات الفنّية من خلال معهد السياسات الاقتصادية.

وأشار **المناعي** إلى توجّه الصندوق مؤخراً إلى استخدام أسلوب الفائدة المتغيّرة مع إبقاء خيار الأخذ بأسعار الفائدة الثابتة إذا رأت الدول مصلحة في ذلك.

هيئة الإنماء الزراعي

أمّا مجلس محافظي الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي فقد جدد ولاية أخرى لرئيس الهيئة **عبد الكريم محمد العامري** الذي تحدّث عن الإنجازات التي حققتها الهيئة.

وأوضح **العامري** أنّ الهيئة باتت تساهم في 19 شركة عدا مساهمتها في برنامج تمويل التجارة وبقيمة إجمالية وصلت إلى 859



افتتاح الندوة، من اليمين: د.مصطفى النابلي، الوزير فاهم القاسمي، الوزير حمدان بن راشد آل مكتوم، د. جاسم المناعي، و Dr.Supachoi Panitchpakdi

مليون دولار، لافتاً إلى تحسين الأسلوب المتبع في تنفيذ المشاريع ومتابعتها من خلال مجالس إدارات هذه الشركات. ومن الشركات التي تمّ تحسين وضعها المالي والإداري: الشركة العربية المغربية للتنمية الفلاحية، الشركة العربية العراقية لإنتاج الألبان، الشركة العربية القطرية للإنتاج الزراعي والشركة العربية لحفظ وتصنيع الحاصلات الزراعية.

وأشار إلى أنّ استثمارات الهيئة توزّعت قطاعياً كالآتي: 37 في المئة للإنتاج النباتي، 23 في المئة للإنتاج الحيواني، 34 في المئة للتصنيع الزراعي، 3 في المئة للخدمات الزراعية و3 في المئة للتجارة البينية العربية.

العرب ومنظمة التجارة العالمية

علاقة البلدان العربية مع منظمة التجارة العالمية وسياسة دمج التجارة الخارجية بخطط وبرامج التنمية كانت الموضوع الرئيس للندوة التي انعقدت على هامش الاجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية والتي حضرها وزراء المال والتجارة العرب في حضور أمين عام منظمة التجارة العالمية. افتتح الندوة التي استمرت يوماً كاملاً الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم** الذي قال: "آن الأوان لنولي اهتماماً أكبر وأكثر جدية بالجوانب الاقتصادية للتعاون العربي، ما يستوجب توجيه المزيد من الدعم إلى الهيئات المالية المشتركة التي هي أهم إنجازات العمل العربي المشترك".

وتحدث وزير الاقتصاد والتجارة الإماراتي الشيخ **فاهم القاسمي** فدعا إلى ضرورة وضع رؤية جماعية تنسجم مع مصالح الدول العربية النامية تجاه القضايا التي وردت في بيان الـ WTO في الدوحة. واعتبر أنّ موضوع تحرير التجّار بالغ الأهمية لكونه يتعلق بجعل تحقيق التنمية من خلال تحرير التجارة الهدف الأساسي للدول والسعي إلى تبني سياسات تجارية ومالية تضمن ربط التجارة في خطط وبرامج التنمية، ما يستوجب رسم سياسات وبرامج واستراتيجيات جديدة تقوم على مبدأ



الوفدان الاماراتي والبحريني من اليمين: د.محمد خلفان بن خرباش وزير الدولة للشؤون المالية في الامارات، محافظ البنك المركزي الاماراتي سلطان السويدي، عبدالله حسن سيف وزير المال البحريني، احمد بن محمد آل خليفة محافظ مؤسسة نقد البحرين



الوفد القطري، من اليسار: وزير الاقتصاد والتجارة حمد بن فيصل آل ثاني، والمستشار الاقتصادي علي حسن الخلف



وفد سلطنة عُمان: وزير التجارة والصناعة مقبول بن علي سلطان (اليمين) ووزير الاقتصاد الوطني أحمد عبد النبي مكي

وفد فلسطين، من اليمين: سعيد خوري وصالح الجلاد

التنسيق التام بين السياسات المالية والتجارية. ودعا القاسمي إلى تفعيل العمل الاقتصادي العربي والمشترك، والعمل على إنجاح منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى وإعادة النظر بالقوانين والتشريعات لتتلاءم مع المتغيرات الدولية وتدعيم البُنى التحتية وتسخير الموارد للتقدّم الفنّي في تقنية المعلومات وتعزيز التنسيق بين الدول العربية بشأن المفاوضات التجارية متعددة الأطراف.

وتناولت مداخلة رئيس مجلس إدارة ومدير عام صندوق النقد العربي د. **جاسم المناعي** التحدّيات التي تواجه الدول النامية في انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية أبرزها ضرورة ترابط تحرير التجارة في إطار تنفيذ هذه الاتفاقات بجهود التنمية في الدول العربية؛ وأضاف أنّ الارتقاء بالتجارة الخارجية حتى تصبح أداة أساسية لزيادة معدلات النمو ورفع مستويات المعيشة يستوجب تكثيف المزيد من الجهود التنموية لتطوير البنية الأساسية اللازمة لتيسير التجارة بما يدعم المنتجين والمصدّرين العرب في استغلال فرص التصدير التي يوفّرها الانفتاح المتزايد للأسواق الدولية وتوفير البُنية التحتية المتطوّرة ووجود الإطار المؤسساتي الكفؤ وتوفير الخبرات والتخصصات لدى مختلف الوزارات والدوائر المعنية بتنفيذ القواعد الجديدة من جوانبها المختلفة. ولفت **المناعي** إلى أنّ توسّع موضوعات التجارة في مفاوضات منظمة التجارة العالمية يتطلب قدرات تفاوضية عالية للتأثير على مسار المفاوضات بما يخدم المصالح الوطنية؛ وشدّد على تخصيص الموارد لتنمية التجارة الخارجية لما في ذلك من مردود تنموي متزايد وطويل الأمد في زيادة معدلات النمو الاقتصادي في الدول العربية.

واستهلّ **Supachi Panitchpakdi**، أمين عام منظمة التجارة العالمية، حديثه مشيراً إلى الإنجازات التي حققها مؤتمر الدوحة، واصفاً هذا اللقاء بالخطوة الجيدة في تقريب وجهات النظر والسياسات والتعاون التقني وعمليات بناء القدرات بين الدول العربية. وشدّد على أنّ تحرير التجارة هو عنصر مهم في عملية التنمية إنما ليس هو الهدف النهائي بحدّ ذاته، ذلك أنه إذا ما طبقت سياسات ملائمة وسياسة ماكرو اقتصادية مستقرة وتشريعات داعمة للنمو والمنافسة واستثمار في البُنى التحتية والموارد البشرية، كلّ هذه المعطيات تُشكّل دعامة قوية في تحقيق النمو والتنمية المستدامة. وقال، في ظلّ غياب انخراط التجارة الخارجية في مخطط الدول للتنمية وستراتيجيات التقليل من معدلات الفقر فإن التجارة لا تستطيع تحقيق النمو المنشود.

واختتمت الجلسة الافتتاحية بمداخلة د. **مصطفى كامل النابلي**، رئيس الاقتصاديين في دائرة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لدى البنك الدولي، الذي شدّد على تزامن المؤتمر مع أحداث عدم الاستقرار التي تشهدها المنطقة العربية، وليس ذلك إلّا دلالة أخرى على أهمية الإسراع في مواجهة تحدّيات التنمية. وشدّد **النابلي** في سياق حديثه على مراعاة ثلاث نقاط أساسية هي: ضرورة مواجهة تحدّيات النمو في المنطقة من خلال قرار حاسم للتحوّل إلى نموذج آخر من التنمية، دمج التجارة ضمن خطط وبرامج التنمية في الدول العربية وثالثاً تطوير أجندة واضحة للتنمية.

3 جلسات

وتناول المؤتمر ثلاث جلسات خُصصت الجلسة الأولى التي ترأسها **يوسف حسين**



وفد سورية: وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية غسان الرفاعي (اليمين) وحاكم مصرف سورية المركزي محمد بشار كبارة



وفد تونس: وزير التنمية والتعاون الدولي محمد النوري الجويني، ورئيس الديوان في الوزارة محمد علي الملهي

كمال وزير المالية في قطر لـ"منظمة التجارة العالمية أجندة الدوحة للتنمية والدول العربية: المشاغل والاهتمامات المتعلقة بالتنمية". وتطرّقت الجلسة إلى علاقة الدول العربية مع منظمة التجارة العالمية والانعكاسات المرتقبة من مشاركتها في أجندة الدوحة للتنمية والبُعد التنموي في وفاء الدول العربية الأعضاء بالتزاماتها. وتوصل الاجتماع إلى التأكيد على أهمية الارتقاء بقطاع التجارة الخارجية في الدول العربية حتى يصبح أداة أساسية لزيادة معدلات النمو ورفع مستوى المعيشة فيها.

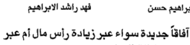
وتحت عنوان "تعبئة التعاون الدولي والإقليمي لتوفير المعونة الفنّية وبناء القدرات العربية في مجال التجارة والتنمية"، ناقش الوزراء برامج المؤسسات الدولية والإقليمية المتخصصة في العون الفنّي وبناء القدرات العربية لتنفيذ اتفاقيات منظمة التجارة العالمية والمشاركة الفاعلة للدول العربية في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف بما يخدم مصالحها الوطنية. وشارك فيها د. **فتح الله ولعلو**، وزير المال والخوصصة في المغرب ود. **Dipak Dasgupta** من البنك الدولي.

وتناولت الجلسة الثالثة، الذي شارك فيها كل من: د. **صلاح الدين البشير**، وزير الصناعة والتجارة في الأردن، **Paul Rolian** من منظمة التجارة العالمية، **Bernard Hoekman** من البنك الدولي ود. **جمال الدين** زروق من صندوق النقد العربي، موضوع دمج التجارة ضمن خطط وبرامج التنمية في الدول العربية، حيث أوصى الوزراء العرب بضرورة إدخال الإصلاحات الهيكلية المكملة لسياسات التجارة مثل سياسة سعر الصرف والسياسة الضريبية لتعويض الرسوم الجمركية المخفضة على الاستيراد نتيجة تحرير التجارة الخارجية والإصلاح المؤسسي اللازم لإدارة اقتصادية سليمة. ■

مؤسسة ضمان الاستثمار: السلف والخلف



مأمون ابراهيم حسن



فهد راشد الابراهيم

اختارت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فهد راشد الإبراهيم (كويتي) مديراً عاماً للمؤسسة لمدة 4 أعوام خلفاً لـ مأمون إبراهيم حسن (سوداني) الذي انتهت ولايته في 31 أيار/ مايو الماضي.

وكان هناك مرشحان لهذا المنصب أحدهما فهد الإبراهيم وآخر سعودي، إلّا أنّ الحرص الدائم للمملكة العربية السعودية والكويت على عدم التنافس بينهما حال من دون حصول معركة وتمّ الاتفاق على أن يكون مدير عام المؤسسة كويتياً ورئيس مجلس الإدارة سعودياً.

مأمون إبراهيم حسن

وقد تولّى مأمون إبراهيم حسن إدارة المؤسسة على مدى 25 عاماً وهي فترة قياسية ضمن مؤسسات العمل العربي المشترك. وكما كانت ولايته غير مسبوقة، كان عمله أيضاً غير مسبوق في العالم العربي، حيث كانت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار عملاً رائداً في مجال ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، ونموذجاً حذت حذوه الحكومات العربية، فضلاً عن أنّ المؤسسة كان لها دور في تعزيز ثقافة الترويج للاستثمارات من خلال تشجيعها على قيام مؤسسات عربية عدة لتنمية الصادرات ولترويج الاستثمارات.

لقد خدم مأمون إبراهيم حسن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار بإخلاص وتفان ودأب على الرغم من الظروف التي شهدتها الكويت حيث مقرّ المؤسسة. وحافظ حسن إلى إبقاء المؤسسة متماسكة ومتوازنة على الرغم من الخسائر التي تعرّضت لها جرّاء عقودها المبرمة مع الحكومة العراقية.

ويترك حسن المؤسسة بعد أن فتح لها آفاقاً جديدة سواء عبر زيادة رأس مال أم عبر توسيع نطاق العمل.

ومأمون إبراهيم حسن الذي أشاد الجميع به ونوّهوا بأدائه، دخل المؤسسة كبيراً وهو يخرج منها كبيراً، ليعود إلى بلده السودان الذي يحتاجه إلى خبراته التي اكتسبها من المؤسسة وتلك التي يدخرها من عمله الدبلوماسي. وهو بلا شك سيساهم في نهضة بلده في ظل سياسات التحرر والانفتاح الاقتصاديين التي تنتهجها الحكومة السودانية.

فهد راشد الإبراهيم

أمّا الخلف، المدير العام الجديد فهد راشد الإبراهيم فهو ليس غريباً عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، فقد كان رئيساً للجنة الإشراف فيها وعايش تجربة المؤسسة وخبر مهامها وهو متفهّم لعملها ولما يقتضيه من مستلزمات ومتطلبات.

وإلى خبرته في شؤون الضمان والائتمان، يجمع فهد الإبراهيم خبرة مكملة في مجال الاستثمار من خلال عمله ضمن الهيئة العامة للاستثمار في الكويت، وبالتالي فهو على دراية تامة بعملية الاستثمار وما يتطلّبه من مناخ وحوافز.

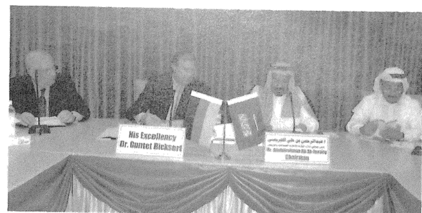
وانطلاقاً من ذلك، فإنّ فهد الإبراهيم سيكون بلا شك خير خلف لخير سلف.



وفد الاردن: وزير الصناعة والتجارة د.صلاح الدين البشير ووزير المالية د.ميشال مارتو



وفد لبنان، من اليمين: وزير الاقتصاد والتجارة مروان حماده، ووزير المالية فؤاد السنيورة، وبدا في الوسط د.فادي مكي مدير عام وزارة الاقتصاد



عبد الرحمن الجريسي ود. جونتر ريكسرودت (في الوسط)

"الغرفة العربية الألمانية" في المملكة:

عينٌ على السوق العراقية

العلاقات التجارية والاقتصادية السعودية – الألمانية" والتحدي الذي تفرضه السوق العراقية، محور مباحثات وفد غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية في السعودية، التي زارها مؤخراً برئاسة رئيس الغرفة وعضو البرلمان الاتحادي الألماني د. جونتر ريكسرودت وعضوية مسؤولين في عدد من الشركات السياحية، النقل الجوي، الخدمات الفندقية، التعليم وتقنية المعلومات، الاستشارات والإدارة، تقنية الاتصالات والشبكات، التجارة الإلكترونية، خدمات الإنترنت، مجالات البناء، خدمات حفظ الحقوق والمتلكات والتحكيم التجاري.

جسر عبور

د. جونتر ريكسرودت رأى، في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال"، "بأن التحدي الأساسي أمامنا اليوم هو السوق العراقية، نأمل أن تشكل علاقتنا المتينة مع الشركات السعودية، التي تجمعها بالعراقيين علاقات تجارية واجتماعية جيدة، بوابة وجسر عبور إلى السوق العراقية. من غير الطبيعي والمنطقي أن تكون هذه السوق حكراً على الشركات الأميركية والبريطانية. يجب أن يكون لنا كشركات أوروبية دور في العراق، من خلال العروض والخدمات المميّزة التي تقدمها شركاتنا. في النهاية البقاء والاستمرارية في أي سوق هما من نصيب الشركات ذات الخدمات الأفضل."

قادرون ومستعدون

من جهةٍ أخرى، "فإنه على الرغم من الأوقات الصعبة التي تمرّ بها المنطقة، نحن هنا لنقول بأننا قادرون ومستعدون لتلبية كافة متطلبات البنى التحتية والتقنية، من دون أن يلغي ذلك الحضور البارز لقطاع الخدمات الألماني، لا سيما على مستوى الخدمات الطبية والتعليمية وغيرها."

"استقطاب المزيد من رجال الأعمال والمستثمرين من هذه المنطقة للمشاركة في المؤتمرات والمعارض وكافة النشاطات التي تنظمها الغرفة في ألمانيا، من صلب جدول أعمال هذه الزيارة"، يتابع ريكسرودت، "لا سيما منها الملتقى الاقتصادي العربي الألماني المنعقد للمرة السادسة في بيت الإقتصاد الألماني في برلين مطلع هذا الشهر برعاية وزير الإقتصاد والعمل الألماني **فولفغانغ كليمنت**."

ويتوقّع أن يشهد الملتقى حضوراً كبيراً من السياسيين والإقتصاديين أصحاب القرار في ألمانيا والدول العربية، حيث سيلتقي ممثلو الشركات العربية مع نظرائهم من الشركات الألمانية.

الفرص الممكنة

"نحن هنا للوقوف عن قرب على جميع الفرص الممكنة لتأسيس أعمال جديدة وتوسيع القائم منها ولتفعيل التعاون الاقتصادي التجاري الاستثماري مع الطرف السعودي، التي تجمعنا به علاقات جيدة وتسير في الطريق السليم وإن كانت هناك مجالات تحتاج إلى التطوير والمتابعة، لا سيما منها المتعلقة بتأشيرات الدخول والبيروقراطية الإدارية."

"في المقابل، فإن الأجواء الاستثمارية السعودية جيدة، وكثير من القطاعات السعودية تقع ضمن نشاط الشركات الألمانية من بنى تحتية وتقنية وغيرها....... هذه فرص للشركات الألمانية، إما بالشراكة مع الشركات السعودية وإما منفردة."

يشار إلى أن غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية تأسست العام 1927 بهدف تعزيز العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية ولعب دور الوسيط بين رجال الأعمال العرب والألمان.

غرفة الرياض

وفي الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، ناقش رجال أعمال سعوديون مع

د. جونتر ريكسرودت

يختصر رئيس غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية وعضو البرلمان الإتحادي الألماني د. جونتر ريكسرودت في شخصه، العديد من الشهادات الأكاديمية والمراكز الإدارية. فبعد نيله الدراسات العليا في إدارة الأعمال من جامعة برلين العام 1967 إنخرط في عالم الصناعة والمصارف، ليعود وينال شهادة الدكتوراه في إدارة الأعمال من الجامعة نفسها في العام 1971.

وما بين العامين 1972 و1979 عيّن د. جونتر ريكسرودت مستشاراً لإدارة الأعمال، ومن ثم رئيساً لقسم النظم التقنية في الغرفة التجارية الصناعية في برلين، ليصبح في العام 1989 عضواً للشؤون المالية في مجلس شيوخ مقاطعة برلين.

وبعد مراكز حساسة عدة في القطاع الخاص، لاسيما منها في الـ CITYBANK، حلّ د. ريكسرودت وزيراً للاقتصاد الألماني ما بين العامين 1993 و 1998.

يشار إلى أن د. ريكسرودت هو عضو في الحزب الديمقراطي الحرّ منذ العام 1980.

	الصادرات الألمانية		الواردات الألمانية	
	2001-9-1	2002-9-1	2001-9-1	2002-9-1
السعودية	2129.4	2522.1	713.9	638.0
الإمارات	2073.7	2219.1	137.4	138.5
مصر	1072.2	1095.9	243.6	196.9
الجزائر	587.2	724.6	725.1	484.1
تونس	880.7	745.6	732.9	737.6
الكويت	518.0	577.3	33.9	44.6
المغرب	502.2	546.2	402.2	434.9
لبنان	395.0	381.7	10.7	11.6
ليبيا	395.5	383.5	1771.3	1132.9
سورية	319.1	366.9	1145.8	1000.5
العراق	206.5	315.9	323.1	56
الأردن	319.6	326.9	28.7	18.9
عمان	196.6	214.4	11.9	8.1
قطر	253.5	252.4	3.4	6.5
البحرين	141.2	163.6	19.8	13.0
اليمن	81.3	96.6	1.3	4.0
السودان	112.9	74.7	28.1	27.1
موريتانيا	27.9	28.5	23.8	54.2
فلسطين	11.1	8.7	0.6	0.4
المجموع	10292	11140	6452	5078

التبادل التجاري بين ألمانيا والدول العربية من كانون الثاني/يناير إلى أيلول/سبتمبر 2002 (مليون يورو)

معلوماتية ورحلات جوية

برز من بين الشركات الألمانية، شركة "IT& MANAGEMENT CONSULTING COMCAVE AG" التي تحتل موقعاً بارزاً في سوق تقنية وإدارة المعلومات في ألمانيا. وتتضمن خدماتها: الإستشارات، التخطيط الستراتيجي، تحليل المعلومات، وغيرها.

COMCAVE AG تجمعها شراكة مع كل من: مايكروسوفت العالمية، أوراكل، غرفة التجارة والصناعة الألمانية، ماكس داتا، وثومسن بروماتيك. ومثّل الشركة رئيسها ماكسميليان جابر.

وبرزت أيضاً شركة EAG GMBH CIRRUS ENTERPRISES الموزع نشاطها على الرحلات الجوية، الطيران، الصيانة، والتدريب على الطيران. وتعتبر هذه المجموعة من أكبر المجموعات المحلية المستقلة في ألمانيا. تأسست في العام 1995 وهي الآن جزء من فريق عمل شركة لوفتهانزا الألمانية.

الوفد الألماني في شأن توثيق الروابط الاقتصادية، توسيع حركة التبادل التجاري، وإتاحة فرص أوسع لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية للمملكة.

وركز اللقاء على تعزيز التعاون بين المملكة وألمانيا في المجالات الاقتصادية والتجارية والاستثمارية، والدخول في مفاوضات لإقامة مشروعات استثمارية بما يخدم المصالح المشتركة وخصوصاً في مجال تشجيع حركة التبادل التجاري.

وتناول اللقاء تعزيز جانب الصادرات السعودية إلى ألمانيا سعياً لزيادة حجم التبادل التجاري، حيث أوضح رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية عبد الرحمن الجريسي "أن الصناعات المحلية قادرة على تلبية احتياجات السوق الألمانية"، مبيناً أن هناك صناعات متطورة في مجال البتروكيمائيات، والمواد الغذائية، والسجاد. مشيراً إلى أن وفداً سعودياً يضمّ عدداً كبيراً من رجال الأعمال سيبدأ خلال الشهر الجاري زيارة إلى ألمانيا تشمل مدينتي برلين، وشتوتغارت".

وأشار بيان وزعته غرفة الرياض إلى نمو تشهده المبادلات التجارية بين البلدين، وخصوصاً من جانب الصادرات الألمانية التي تصاعدت بنسبة 20 في المئة خلال النصف الأول من العام الماضي لتصل إلى 5,32 مليارات ريال، فيما ارتفعت الصادرات السعودية في المقابل بنسبة 4 في المئة لتصل إلى 1,7 مليار ريال. واستحوذت المركبات المصدرة من ألمانيا على 36,3 في المئة من إجمالي قيمة الصادرات الألمانية للعام 2001، بما يعادل 1,93 مليار ريال. ■

سليم دياب



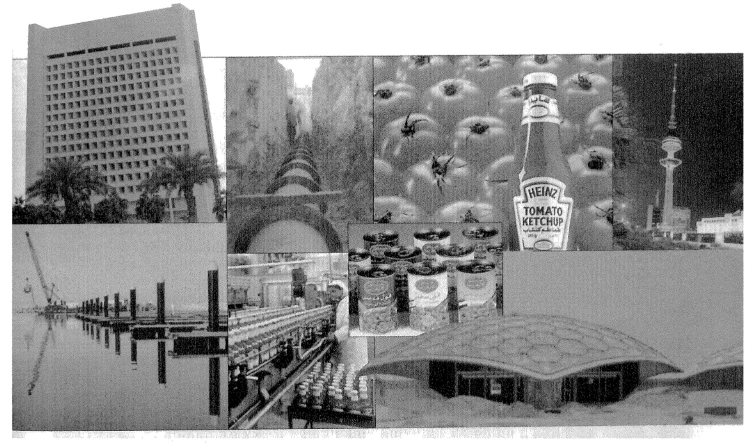
الوفد الألماني مع الجريسي





جانب من الوفد الألماني

It has long been our pleasure and privilege to serve the people of Kuwait. We have built roads and factories, offices and schools, hospitals and banks and every other kind of structure and civil engineering works throughout the area. We also make and distribute well-known brands of food and mineral water and operate some of the region's best known fast food restaurant chains. For over 100 years, the name Kharafi has been committed to Kuwait and its people. We are happy to maintain that commitment.



For a copy of our corporate brochure and/or video, please contact:

Marketing Department
Mohamed Abdulmohsin Kharafi & Sons Wll
PO Box 886 Safat 13009 Kuwait.
Tel: (965) 481 3622. Fax: (965) 481 3740

سفير تونس في برلين فتحي المرداسي:

العلاقات التونسية الألمانية متميزة صناعياً وسياحياً

في تونس أكثر 270 مؤسسة صناعية ألمانية

تونس تستقبل سنوياً مليون سائح ألماني

تعتبر العلاقات التونسية الألمانية بأنها العلاقات الأكثر غنى وتنوّعاً في إطار العلاقات الاقتصادية العربية - الألمانية.

فهي لا تنحصر في التبادل التجاري على غرار ما هو قائم بين ألمانيا والغالبية الساحقة من الدول العربية الأخرى، وإنما تتشعب لتشمل استثمارات صناعية وعلاقات سياحية تعتبر الأقوى بين بلد عربي وآخر أوروبي.

وعلى خلفية هذه العلاقة انعقدت في 8 آيار/مايو الماضي ندوة اقتصادية ألمانية تونسية، تمّ خلالها استعراض العلاقات بين البلدين وسُبل تطويرها. وعلى هامش هذه الندوة التقت "الاقتصاد والأعمال" السفير التونسي في برلين فتحي المرداسي الذي شغل قبل ذلك منصب وزير التعاون الدولي والتنمية في بلاده. وهنا الحوار:

□ **تولي تونس أهمية ستراتيجية لتعاونها الاقتصادي مع ألمانيا، أين تكمن خلفيات ذلك؟**

□ تنطلق هذه الأهمية من مجمل ستراتيجيتنا التي تعتمد على إقامة شراكات متعددة من شأنها ترك هامش كاف لنا للاستقلالية في اتخاذ القرار الأنسب. فنحن لا نريد الاعتماد على بلد واحد في علاقاتنا وإنما على بلدان عدّة. وتأتي ألمانيا في مقدمتها كونها البلد الأوروبي الأقوى اقتصادياً ومن أهم الدول التي تتمتّع بقاعدة علمية وتقنية متطوّرة؛ وهذا ما يدفعنا للاستفادة من خبراتها في مختلف المجالات. ويشجعنا على ذلك تجربة التعاون التونسي الألماني الناجحة التي تعود إلى بدايات عهد الاستقلال. فقد كانت ألمانيا وما تزال من البلدان السبّاقة لتقديم الدعم الفنّي والمالي غير المشروط. ويعمل في تونس اليوم 270 شركة صناعية ألمانية. ويزور تونس سنوياً مليون ألماني. وعموماً فإنّ ألمانيا تحتل المرتبة الثالثة، بعد فرنسا وإيطاليا، على صعيد الاستثمار في تونس.

□ **تركّز العلاقات العربية الألمانية عموماً على التجارة والسياحة، غير أنها تشمل بالنسبة لتونس تعاوناً صناعياً قوياً. كيف استطاعت تونس جذب استثمارات صناعية ألمانية؟**

□ استطاعت تونس ذلك بسبب تهيئة الشروط المناسبة وعلى رأسها الأيدي العاملة المؤهلة والخبيرة في القطاعات الهندسية. فنحن كما تعرف بلد فقير بالموارد الأولية ولكننا أغنياء بالإنسان التونسي المؤهل والمبدع والمنفتح على العالم والذي يمكن الاعتماد عليه في الإنتاج بجودة عالية ومستوى أداء رفيع. وقد بدأنا التعاون الصناعي في قطاع الملابس الجاهزة الذي أوصل تونس إلى قائمة أهم البلدان في العالم والموضة. وفي وقت لا حق اتسع نطاق هذا التعاون ليشمل مكوّنات السيارات والأجهزة الإلكترونية. وفي الوقت الحالي تشهد البلاد تطوير قطاع البرامج والمعلوماتية.

توطين التكنولوجيا

□ **هل يرافق هذا التعاون نقل التكنولوجيا الألمانية إلى تونس وإلى أي مدى؟**

□ بالتأكيد، والدليل على ذلك توفّر الخبرات الوطنية القادرة على التطوير والإبداع. وبفضل ذلك أصبح لدينا صناعات مختلفة ذات مستوى عالمي مثل صناعات الألبسة والملابس والأجهزة المنزلية

تونس وألمانيا





بلغت قيمة الصادرات التونسية إلى ألمانيا نحو 950 مليون يورو مقابل واردات منها بقيمة 985 مليوناً العام 2002. وتشكّل الأنسجة والألبسة نسبة 51 في المئة من الصادرات التونسية إلى ألمانيا، بينما تشكّل المنتجات الإلكترونية والكهربائية 28 في المئة منها.

وعلى صعيد الواردات تحتل الأنسجة كذلك المركز الأول حيث تحظى بنسبة 23 في المئة، وتبلغ حصة المنتجات الإلكترونية 22 في المئة والآلات 14 في المئة والمنتجات الكيميائية نحو 7 في المئة. ويزور تونس سنوياً نحو مليون سائح ألماني وإن كان عددهم تراجع بمقدار الثلث خلال العام 2002 بفعل حادث جزيرة جربة وتداعيات أحداث 11 أيلول/سبتمبر والوضع في فلسطين والعراق.



جناح تونس في معرض السياحة العربي الألماني

والكهربائية ومكوّنات السيارات. ولدينا أكثر من 50 مؤسسة تونسية في مجال صناعة البرمجيات والمعلوماتية.

□ **إلى أيّ مدى أثرت الأحداث الأخيرة ونتائجها على القطاع السياحي في تغيير وجهة نظركم إزاء دورها المستقبلي سيما وأنّ الألمان يأتون إلى تونس بكثرة؟**

□ لم تغير الأحداث ونتائجها في نظرتنا لدور القطاع السياحي الذي يحتل حالياً المركز الثالث في الناتج المحلي الإجمالي بعد الزراعة والصناعة، مع العلم أنّ مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي تبلغ 7 في المئة. فنحن نسعى كالسابق إلى جذب المزيد من السيّاح كوننا نريد تحقيق المزيد من الانفتاح على العالم. ومن خلال هذا الانفتاح نريد مقاومة الانغلاق والتطرّف الذي يتنافى مع مبادئ الأديان الثلاثة. وهنا لا بُدّ من القول أننا متفقون مع ألمانيا لتدعيم علاقاتنا السياحية وتجاوز مرحلة ما بعد الاعتداء على كنيس جربة الذي راح ضحيته عدد من السيّاح الألمان.

□ **ما هي الأولويات التي تعطيها لعملك كسفير لبلادك في ألمانيا؟**

□ ستكون هذه السنة سنة تونس في ألمانيا. ومما يعنيه ذلك عقد المزيد من اللقاءات وتنظيم المزيد من الفعاليات بين البلدين. ويبرز من بين هذه الأنشطة المعارض والمؤتمرات وزيارات الوفود، إضافة لحملة تهدف إلى تعريف المواطن الألماني بالمزيد عن الهوية التونسية ودور المرأة في المجتمع بمختلف جوانبه الاقتصادية والسياسية والثقافية. ■

الندوة الألمانية - التونسية

نظّمت مبادرة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا باتّحاد الصناعات الألماني BDI في برلين ندوة اقتصادية عن تونس والعلاقات التونسية الألمانية. وحضر الندوة، التي أُقيمت في 8 أيار/مايو الماضي، نحو 50 من المسؤولين ورجال الأعمال وفي مقدمتهم **هانس اولاف هينكل**، نائب مدير الاتحاد، **وفتحي المرداسي**، سفير تونس الجديد في ألمانيا الذي مثّل وزير التنمية والتعاون الدولي **محمد نوري جويني**، السيدة **داغمار شبانتسل**، المدير العام للغرفة التونسية الألمانية للتجارة والصناعة، **وعبد العزيز شيحا**، مدير مصلحة دعم الاستثمارات الأجنبية في تونس.

افتتح **هينكل** الندوة منوّهاً بأهمية تونس بالنسبة للألمان كونها أول مقصد سياحي لهم في المنطقة العربية إضافة إلى أنها تستقطب عدداً مهماً من الشركات الصناعية الألمانية. وتطرّق إلى التحسّن المستمر في مناخ الاستثمار التونسي المتاز ليس فقط بسبب استمرار تقليص دور البيروقراطية وتنويع مصادر الدعم والتشجيع وإنما بسبب التأهيل الجيد للشباب التونسي الذي تزداد في صفوفه فئات المبدعين. واستعرض السفير **المرداسي** واقع الاقتصاد التونسي وآفاقه على ضوء معدلات النمو العالية التي يشهدها منذ أكثر من 10 أعوام والتي تراوح بين 4,6 و5,3 في المئة. وفي هذا الإطار استعرض أهم الميزات التي يتمتّع بها مناخ الاستثمار في تونس على ضوء اتفاق الشراكة مع الاتّحاد الأوروبي والإعفاءات الجمركية والقرب من أوروبا. وتطرّق إلى الأهمية الحالية التي تعطيها تونس لتطوير قطاع المعلوماتية إلى جانب الدخول في إقامة وتشجيع صناعات جديدة بالتوازي مع تشجيع الزراعة الحرف التقليدية. وأثنت **داغمار شبانتسل**، مديرة غرفة التجارة والصناعة التونسية على الإصلاح الاقتصادي التونسي الذي تتّم مراجعته باستمرار وتحسين ورفع مستوى أدائه. كما مدحت المستوى الذي وصلت إليه القاعدة القانونية التي تضمن للمستثمر حقوقه على صعيدي النص والتطبيق. وقالت أن تونس بلد تتمتع فيه المرأة بالتعليم والتأهيل وخوض غمار العمل الحر إضافة للوظائف المختلفة.

وتحدّث **هيربرت باومكارتنير** عن تجربته كمستثمر ألماني يعمل في تونس منذ 25 عاماً. ومن جملة ما ذكره أنه لا يمكن لرجل الأعمال إقامة علاقات تجارية واقتصادية في تونس من دون علاقات شخصية تنطوي على الثقة. وأثنى **باومكارتنير** على تجربته مع القضاء التونسي ومع الجهات التونسية التي تقدم الاستشارات والدعم والتشجيع لرجال الأعمال والمهتمين. ويبرز من بين الأخيرة مصلحة دعم الاستثمارات الأجنبية التي تهتم بالتطوير المستمر لعناصر ومكونات مناخ الاستثمار كما ذكر مديرها **عبد العزيز شيحا**.

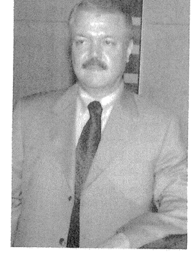
وأضاف **شيحا** أنّ هذا التطوير ساعد على تمكين المستثمر من تأسيس شركة في تونس خلال 24 ساعة حالياً بينما يستغرق هذا الأمر أشهراً في بلدان أخرى. وتطرّق إلى الميزات التي تقدمها تونس في مجالات سوق العمل وتوفير وسائل النقل والاتصال مع العالم الخارجي.

REGUS الشرق الأوسط: ابدأ عملك فوراً

الكيلاني: نحو 20 مركزاً في الشرق الأوسط

الأرنب يسبق السلحفاة، فلسفة تغييرية أرستها شركة REGUS العالمية في عالم الأعمال،"النتيجة القصوى في السرعة القصوى بكلفة مقبولة جداً"،نقلت حيز استئجار المكاتب ومباشرة الأعمال من البيروقراطية الإدارية والزمنية إلى عملية أشبه باستئجار سيارة أو حجز غرفة في فندق.

رياح التغيير وصلت إلى الشرق الأوسط، انطلاقاً من الرياض، عبر اتفاقية حق امتياز بين REGUS العالمية ومجموعة حسن عبد الكريم القحطاني القابضة الساعية إلى خطة توسّعية قوامها 20 مركزاً.



مقارنة بين مكاتب ريجيس والمكاتب التقليدية

مكاتب ريجيس	المكاتب التقليدية
	تكاليف التأسيس مدفوعة مقدماً
لا يوجد تكاليف تأسيس	جزء كبير من رأس مال المشروع يستخدم لـ: • مصاريف قانونية ووكلاء العقارات • مصاريف إدارية • مصاريف المهندسين وشركة المقاولات • الأسقف والأرضيات والجدران • توصيلات الكهرباء والتكييف والمياه • الديكورات الداخلية • شبكات الإنترنت وأنظمة الإتصالات • الأثاث المكتبي • قاعات الإجتماعات وأجهزة العرض المتقدمة • الأجهزة المكتبية • نحو 3 – 6 أشهر من وقت ومجهود الإدارة
	المصاريف الشهرية المتعددة
فاتورة شهرية واحدة	• الإيجار الشهري • التأمين • الكهرباء، التكييف، الإضاءة والمياه • الصيانة والنظافة • فواتير الهاتف • إشتراكات وصيانة الإنترنت • تشغيل وصيانة الأجهزة المكتبية • موظّفو الإستقبال والسنترال والأمن • الإستهلاك السنوي للأثاث والأجهزة المكتبية

"ريجيس" هي الشركة العالمية الرائدة في مجال ادارة و تشغيل مراكز الأعمال من خلال أكثر من 420 مركزاً منتشرة في أكثر من 50 دولة و180 مدينة حول العالم ،على مقربة من المراكز المالية والتجارية والفنادق والمطارت ووسائل النقل العام، ومجهّزة تجهيزاً كاملاً على مستوى غرف الإجتماعات والمكاتب، المتوفّرة للعميل ليوم أو لأسبوع أو لشهر ، بمنأى عن البيروقراطية الإدارية، وبأقل نسبة من المخاطر التي تواجه عادة استئجار المكاتب التقليدية. وبالتالي يصبح استئجار مكاتب "ريجيس" شبيهاً باستئجار سيارة أو حجز غرفة في فندق.

"تعتمد فلسفة "ريجيس"، يشير مديرها الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط **سليمان الكيلاني**،على توفير السهولة والمرونة اللازمتين لنجاح أيّ مشروع ، من خلال مواكبة أسلوب إيجار المكاتب للتطوّر الحاصل في إدارة الأعمال، المتسم بالتغير السريع في ظروف وبيئة العمل."

التحدي كبير

وفي المملكة العربية السعودية، يعتبر مركز ريجيس للأعمال، الواقع في الطابق الرابع عشر من برج المملكة، الأول من نوعه في الشرق الأوسط: الخليج العربي، الأردن، لبنان، سورية والعراق. وذلك ضمن اتفاقية شراكة وحق امتياز إدارة و تشغيل مراكز "ريجيس" في الشرق الأوسط بين مجموعة حسن عبد الكريم القحطاني القابضة وشركة ريجيس العالمية.

"خطتنا لـ20 مركزاً في منطقة الشرق الأوسط، المستهدفة من أكبر شركات العالم"، يتابع **الكيلاني**"، فبعد مركزنا في مدينة الرياض، هنالك توجه نحو الدمام وجدّه، الكويت، والبحرين وقد قطعنا فيهم شوطاً كبيراً. نحن نهدف إلى تغيير الأسلوب السائد في إدارة الأعمال، وهذا تحد كبير. لكن النجاح، أي نجاح، يتطلب التخطيط ومعرفة الأهداف والمثابرة. ونحن إضافة إلى كل ذلك، لدينا قوة الفكرة والتحلي بالمرونة في التعاون والتعاطي مع العميل، مستندين بذلك إلى ميزة الموقع والتقنيات العالية التي تحتويها مكاتبنا والمتوفّرة لزبائننا على مدى 24 ساعة. هذا إضافة إلى فريق عملنا ذي الخبرة والتدريب العالي، والذي هو إحدى نقاط قوتنا."

"بذلك نلبي حاجة أساسية في عالم

الأعمال اليوم: النتيجة القصوى في السرعة القصوى بكلفة مقبولة جداً، بعيداً عن بيروقراطية الإجراءات، كلّ الإجراءات. قدرتنا على التجاوب مع متطلبات السوق هي أحد عناصر قوتنا واستمراريتنا."

عكس السير

تحرص "ريجيس" الشرق الأوسط، على غرار "ريجيس" العالمية على اختيار أفضل مواقع العقارات التجارية في العالم وأكثرها حيوية ومن ثمّ تقسيمها إلى غرف مكاتب وقاعات اجتماعات بمساحات مختلفة، تجهّز بأحدث المواصفات العالمية، من خلال شبكات الاتصال وخدمات الإنترنت، الأجهزة المكتبية وأجهزة العرض المتطوّرة، وتراوح مرونة استعمالها ما بين شخص واحد وحتى 100 شخص لمدة ساعة أو أسبوع أو شهر، ما يمكّن العميل من مباشرة نشاطه في اليوم التالي... أو حتى ... فوراً، من خلال عقد إيجار بسيط لا يتعدى الصفحتين.

"مدعومة بفريق عمل محترف جاهز دوماً لتقديم أعلى مستويات خدمات الاستقبال، السكرتارية، إدارة الاجتماعات، المكاتب، والدعم الفنّي؛ يمكن للشركات المستأجرة أن توسّع أو تقلص من حجم مكاتبها حسب ظروف العمل، من دون تحمّل أية مخاطر زائدة، التخطيط للاحتياجات والتوسعات المستقبلية، هذا إضافة إلى استعمال تقنياتنا المتقدمة لعقد اجتماعاتها عبر العالم، توظيف، عقد صفقات......... المكاتب الافتراضية المرتكزة على عنوان بمكان مميّز، بريد إلكتروني، وغيرها من متطلبات المكاتب الخدماتية."

"يضاف إلى كلّ ذلك، قسم خاص لسيدات الأعمال، الأول من نوعه في الشرق الأوسط، يجمع بين الخصوصية وأفضل مستويات مراكز الأعمال العالمية".

"بناءً عليه، نحن نستهدف أي نوع من الأعمال بشكل عام، كالشركات الدولية والوفود الدولية، وكذلك أي شركة كبيرة تسعى إلى تقليص أعمالها فهي تستطيع الاعتماد على مكاتبنا تبعاً لحاجتها والوقت الذي تريده (ساعة، يوم.....). وهذا ما ينطبق أيضاً على الشركات الحديثة التأسيس، التي تستطيع مباشرة أعمالها بعيداً عن تفاصيل الرخص والبيروقراطية الإدارية". ■

REGUS International

خلال زيارته إلى بلجيكا في العام 1989، لاحظ MARK DIXON بأنّ نسبة كبيرة من رجال الأعمال يديرون أعمالهم من غرفهم في الفنادق، لتنطلق بذلك REGUS International من مركز واحد يُطلّ على ساحة ستيفاني في العاصمة البلجيكية بروكسل، إلى واحدة من أسرع الشركات نمواً على مستوى العالم، عائداتها مقدرة بنحو 422 مليون جنيه إسترليني في العام 2000، توظّف 2800 شخص، وتعرض أسهمها للعامة في كلّ من بورصتي "لندن وناسداك"، وتستقطب أبرز الشركات العالمية، لا سيما منها:
3Com, Dell, Intel, Oraclè, Cisco, Marconi, Nokia, Boeing, Hsbc, Abn Amro, Coca Cola, Accenture, Deloitte & epson, Shell, AOL, Microsoft, IBM, HP, Compaq.

يعتبر MARK DIXON اليوم أحد أبرز رجال الأعمال الأوروبيين، حائز على أوسمة عديدة، لاسيما منها وسام Ernst & Young للعام 1999.

مثلث الأمان لشركات التأمين

الحوكمة، الثقة، الشفافية

بقلم خيري سليم*

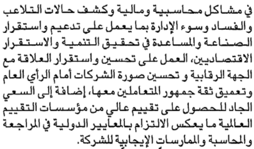
بات موضوع حوكمة الشركات Corporate Governance يحظى باهتمام كبير بعدما شهد العام الماضي مسلسل سقوط وانهيار العديد من الشركات الكبرى أبرزها شركتي أنرون وورلدكوم نتيجة فساد إداري أو محاسبي أو ضعف الرقابة على الأنشطة المالية للمؤسسات وغيرها، الأمر الذي طرح تساؤلات عدّة حول ضرورة تطوير جميع الأطر التنظيمية والمحاسبية والرقابية الكفيلة بحماية حقوق المساهمين والعملاء وأصحاب الصلة بالشركات من خلال تنظيم التطبيقات السليمة للقائمين على أعمال الشركة والحفاظ على حقوق الأطراف المعنية وأصحاب المصالح فيها Stakeholders. ولا جدل في أهمية الانتقادات العديدة التي يوجهها المساهمون الآن للمسؤولين عن إدارة الشركات وضرورة تكيّف هؤلاء المسؤولين مع المستجدات التي تُنادي بوجوب تقليص حرية الحركة والاستقلالية الممنوحة لهم وضرورة زيادة الرقابة على إدارات الشركات من قبل مجالس الإدارة Board Responsibilities والدور الجديد للمراجعين والمشكلات الناجمة عن تعارض المصالح، وغير ذلك من الأمور المتعلقة بحوكمة الشركات والتي تتأرجح بين أغلال القيود وطموحات الاستقلال.

ومع حوكمة الشركات تتجه الأفكار بطبيعتها إلى الإجراءات الجريئة التي نشهدها يوماً بعد يوم باتجاه المزيد من فرض معايير الشفافية الواجبة والإفصاح Disclosure & Transparency على مستوى البورصة وسوق المال والبنوك وشركات التأمين، حيث تعتمد الحوكمة على التطبيق السليم للقوانين واللوائح التي تضمن الإفصاح والحدّ من أساليب الاحتيال وتضارب المصالح وتقديم البيانات الكافية عن الميزانية Balance sheet activities بأساليب غير معقدة يسهل إدراكها من المحللين الماليين والمساهمين وكلّ من حملة الأسهم والوثائق.

ويتيح مستوى جودة المعلومات المفصح عنها مرونة أكبر لمتخذي القرار الاستثماري لتقييم الأسهم والتنويع في استثمارات محافظهم وتوزيع المخاطر والتحوّل نحو شركات تدار بآليات السوق دون تدخل البيروقراطية، ويتيح أيضاً مطالبة الشركات من الناحية التشريعية بالإفصاح والشفافية عن معلومات خاصة بحدود المخاطر المصاحبة للنشاط والالتزام بأفضل المعايير الأخلاقية للمهنة وتنظيم السوق على أساس مبادئ principle-to-principle، مع الأخذ بالاعتبار الحدّ الأدنى الفاصل بين نطاق الإفصاح والشفافية واعتبارات المنافسة في السوق بالنسبة للقوائم المالية المنشورة.

لقد بدأ صندوق النقد الدولي والبنك الدولي برنامجاً مشتركاً يهدف إلى تقييم ممارسات حوكمة الشركات على مستوى الدولة قياساً بالمبادئ المتبعة في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ويطلق عليه برنامج احترام القوانين والمواصفات.

وتكمن أهمية اتباع القواعد السليمة للحوكمة في قطاع التأمين في ضمان قدر ملائم من الطمأنينة للمستثمرين وحملة الأسهم لتحقيق عائد مناسب لاستثماراتهم وحملة الوثائق للحفاظ على حقوقهم التأمينية، وفي تعظيم القيمة التنافسية للشركات وخصوصاً في ظل استحداث أدوات وآليات السوق المفتوحة وحدوث اندماجات عالمية، تجنب الانزلاق



في مشاكل محاسبية ومالية وكشف حالات التلاعب والفساد وسوء الإدارة بما يعمل على تدعيم واستقرار الصناعة والمساعدة في تحقيق التنمية والاستقرار الاقتصاديين، العمل على تحسين واستقرار العلاقة مع الجهة الرقابية و تحسين صورة الشركات أمام الرأي العام وتعميق ثقة جمهور المتعاملين معها، إضافة إلى السعي الجاد للحصول على تقييم عالي من مؤسسات التقييم العالمية ما يعكس الالتزام بالمعايير الدولية في المراجعة والمحاسبة والممارسات الإيجابية للشركة.

كما أن للجهات الرقابية دوراً محورياً في تفعيل الإطار المحاسبي لحوكمة الشركات يتمثّل في التأكّد من توافر المعلومات المالية وغير المالية وتطوير قاعدة البيانات للجهات الرقابية وإخطار الشركات ومراقبي الحسابات بالملاحظات التي تتكشف للمحللين الماليين بها، والتأكّد من التزام الشركات بمعايير المحاسبة، والمراجعين بمعايير المراجعة، ومتابعة التغيرات في السوق وإصدار إرشادات عن المعالجات المحاسبية بشأنها وكذلك التأكّد من وجود نُظم رقابة داخلية فعّالة لحماية أصول المنشأة وحقوق الغير واتباع قاعدة أفضل التطبيقات Best practice. إضافة إلى التأكد من التزام الشركات بالمتطلبات القانونية العامة والمتخصصة وفرض عقوبات رادعة على الشركات المخالفة ونشرها.

أمّا جهود الهيئة المصرية للرقابة على التأمين في مجال الحوكمة يمكن إدراجها في الإطار التالي:

– إن مبادئ الحوكمة متواجدة في نسيج البيئة التشريعية في قطاع التأمين التي تمّ إرساؤها من خلال الرقابة الفعّالة على شركات التأمين ومواكبة ديناميكية الحركة السريعة والمتلاحقة في أسواق المال، والتي استهدفت تنظيم السوق وضمان سلامة الممارسات والمنافسة العادلة وتحديد القواعد الخاصة بتنظيم تعامل الشركات بالسوق وتحري الممارسات السليمة في التسعير والإعلان والوضوح والشفافية وكيفية التعامل مع شكاوى العملاء، إضافة إلى تطبيق النظام الإلكتروني على النماذج اللائحية والبيانات المقدمة للهيئة.

– استحداث شبكة بيانات تربط الهيئة بالوحدات التأمينية العاملة في السوق المصرية وتبادل التقارير والقوائم المالية إلكترونياً.

– إلزام الشركات بتقديم تقارير مالية ربع سنوية.

– القرار الوزاري الخاص بضوابط مكافحة غسل الأموال في قطاع التأمين، لمواكبة الاستجابة الواعية وتكثيف الجهود على مستوى العالم لمواجهة الآثار السلبية لهذا الخطر على مجتمعات واقتصادات الدول.

– قيام الهيئة بدور كبير في نشر الثقافة التأمينية والوعي التأميني لأفراد المجتمع بهدف تنوير أصحاب الصلة بحقوقهم التأمينية.

– إن تطوير ممارسات الحكومة أمر حتمي وهو الخيار الستراتيجي أمام الجهات الرقابية وصانعي السياسات المالية في الشركات، وتختلف حسب مستوى التعقيد في هيكل السوق وعمق ثقافة المساهمين وصولاً إلى تحقيق المعادلة الاقتصادية في جذب الاستثمار وتأمين استمرار النمو وحماية المركز التنافسي. ■

(محاضرة ألقيت في مؤتمر "تحديث الصناعة العربية في ضوء المتغيرات الدولية" في القاهرة)

* رئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين

قطاع التأمين في الأردن: أداء أفضل

شهد قطاع التأمين في الأردن تحسّناً ملحوظاً خلال العام الماضي، وزادت نسبة مساهمته في إجمالي الناتج المحلي من 1,9 في المئة في العام 2001 إلى 2,2 في المئة في العام 2002.

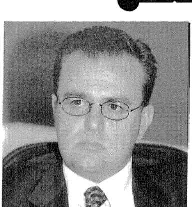
ويعزو مدير عام هيئة التأمين في الأردن د.**باسل الهنداوي** هذا التحسّن إلى ارتفاع مساهمة الفرد الأردني في أقساط التأمين إلى 28 ديناراً في العام الماضي مقابل 23 ديناراً في العام 2001 أي بنسبة زيادة 21,7 في المئة.

وارتفعت المؤشرات المالية لشركات التأمين العاملة في السوق الأردنية خلال العام الماضي إذ بلغ مجموع الأقساط المحققة نحو 146,9 مليون دينار، بمعدل نمو قدره 22 في المئة عن تلك المحققة في العام 2001 والبالغة 120,4 مليون دينار. وقد انعكس ارتفاع أسعار إعادة التأمين العالمية نتيجة أحداث أيلول/ سبتمبر 2001 على أسعار التأمين في الأسواق المختلفة ومنها السوق المحلية.

وحقق صافي إيرادات مجمل شركات التأمين العاملة في السوق الأردنية نسبة 56,4 في المئة تقريباً، إذ بلغ في نهاية العام الماضي 18,3 مليون دينار مقابل 11,7 مليوناً في العام 2001، وانعكست هذه النتائج بصورة إيجابية على صافي الأرباح (قبل الضريبة) لهذه الشركات التي بلغت في نهاية العام 2002 نحو 12,2 مليون دينار، مقابل 6,5 ملايين دينار في العام 2001.

وأشار مدير عام هيئة التأمين إلى أن الشركات العاملة في القطاع قد عززت المخصصات الفنية بصورة جيدة، وبلغت في نهاية العام الماضي 123,4 مليون دينار مقابل 109,3 ملايين دينار في العام 2001، أي بمعدل نمو نحو 12,9 في المئة. وقال: "إن قراءة تحليلية للميزانية المجمّعة لشركات التأمين العاملة تظهر نمو إجمالي الموجودات بنسبة 10 في المئة تقريباً، والذي بلغ في نهاية العام الماضي 260,6 مليون دينار مقارنة مع 236,6 مليوناً في نهاية العام 2001".

وتمكّنت شركات التأمين من تنويع استثماراتها في السوق، وتحويل جزء من الودائع لدى البنوك إلى موجودات مالية من أسهم وسندات واستثمارات عقارية وقروض حياة واستثمارات أخرى، ما ساعد في نمو هذه الاستثمارات بنسبة 12,2 في المئة عن العام 2001، ليبلغ مجموع المحفظة الاستثمارية لشركات التأمين 169 مليون دينار في العام الماضي.



د. باسل الهنداوي

كما شهدت التعويضات المدفوعة في السوق الأردنية خلال الفترة ذاتها ارتفاعاً بنسبة 7,8 في المئة، حيث بلغت 86 مليون دينار، مقارنة مع 79,8 مليوناً في نهاية العام 2001. أمّا نسب الاحتفاظ من الأقساط المكتتبة في السوق المحلية، فقد حافظت على مستوياتها خلال العام الماضي مقارنة بالعام 2001 وبلغت 64 في المئة ونسب إعادة التأمين المحلية 6 في المئة ونسب إعادة التأمين الخارجية 30 في المئة.

وارتفع إجمالي أقساط تأمين السيارات إلى 64,6 مليون دينار العام الماضي مقارنة بـ49,2 مليوناً في العام 2001، أي بزيادة نسبتها 31,3 في المئة.

وجاءت نتائج التأمين الإلزامي على السيارات (ضد الغير) مماثلة، حيث ارتفع إجمالي الأقساط ليبلغ 40,8 مليون دينار العام الماضي مقابل 24,2 مليوناً في العام 2001 أي بنسبة زيادة 68,6 في المئة، أمّا التعويضات لهذا الفرع فارتفعت إلى 24,3 مليون دينار العام الماضي مقابل 17,1 مليوناً في العام 2001، أي بمعدل نمو نسبته 42 في المئة.

وأوضح **الهنداوي** أنه، على الرغم من أن ارتفاع أقساط التأمين خلال العام 2002، قد ساهم في تقليص خسائر فرع تأمين السيارات الإلزامي (ضد الغير)، إلاّ أن هذا الفرع لا يزال يحقق خسائر، حيث بلغت خسائره 406 آلاف دينار مقارنة بـ 1,2 مليون دينار العام 2001.

وسجّل فرع التأمين الصحي نمواً في إجمالي الأقساط المحققة بنسبة 9,3 في المئة، حيث بلغ 25,8 مليون دينار في نهاية العام الماضي مقابل 23,6 مليوناً في نهاية العام 2001، كذلك ارتفع إجمالي التعويضات المدفوعة إلى 22,7 مليون دينار في العام 2002 مقابل 19,5 مليوناً في العام 2001 أي بنسبة زيادة 16,4 في المئة.

وانعكست هذه التطوّرات بصورة إيجابية على نتائج فرع التأمين الصحي الذي حقق أرباحاً بلغت 0,4 مليون دينار مقابل خسارة قدرها 0,8 مليون في العام 2001.

ومن النتائج الإيجابية لأداء فروع التأمين قال **الهنداوي** بأنّ فرع تأمين الحوادث العامة حقق صافي أرباح قدره 0,3 مليون دينار في نهاية العام الماضي، مقابل خسارة قدرها 66 ألفاً في العام 2001. وبالنسبة للأقساط المحققة، فقد ارتفعت خلال العام 2002 لتبلغ 13,8 مليون دينار مقابل 10,3 ملايين في العام 2001 أي بنسبة نمو 44 في المئة. هذا وقد ارتفعت التعويضات المدفوعة بنسبة 44,4 في المئة، إذ بلغت 3,9 ملايين دينار في العام 2002 مقابل 2,7 مليون في العام 2001.

وحقق فرع التأمين البحري أرباحاً صافية بنسبة 34,3 في المئة، بلغت 2,3 مليون دينار مقابل 1,7 مليون في العام 2001. وقد ارتفع إجمالي الأقساط المحققة لهذا الفرع بنسبة 15,6 في المئة، حيث بلغ 10,5 ملايين دينار مقابل 2,3 مليون في العام 2001.

وأشار **الهنداوي** إلى أهم الإنجازات والقرارات التي أقرّتها هيئة التأمين خلال العام الماضي، حيث واصلت الهيئة جهودها لتنظيم وتطوير قطاع التأمين في جوانبه القانونية والمالية والفنّية والإدارية، ضمن برنامج عمل شامل تضمّن أولويات التنظيم والإشراف. وقال بأنّ تعديل قانون مراقبة أعمال التأمين الرقم 33 للعام 1999، عالج الثغرات التي ظهرت مع التطبيق العملي.

كما ركّزت الهيئة جهودها على تنظيم الجوانب المالية الخاصة بشركات التأمين وتطوير أساليب الإشراف والرقابة عليها بصورة أساسية، خصوصاً في ما يتعلق بالملاءة المالية للشركات وأسس احتساب المخصصات الفنّية ومعايير إعادة تأمين لضمان قدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها المالية سواء للمؤمّن لهم أم المستفيدين من عقود التأمين. ■



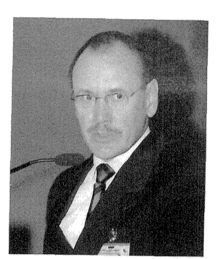
أرباح "أريج" مليون دولار في الربع الأول من 2003

عكست نتائج المجموعة العربية للتأمين "أريج" خلال الربع الأول من العام الجاري، تحسناً ملحوظاً في أداء جميع أنشطة المجموعة الرئيسية وشركاتها التابعة. وحققت ربحاً بلغ مليون دولار أميركي مقابل 100 ألف دولار للفترة نفسها من العام 2002.

وجاءت هذه النتائج في ضوء تقلّص الطاقة الاستيعابية لأسواق إعادة التأمين العالمية، الأمر الذي أدى إلى استمرار البيئة المتشددة في أسواق إعادة التأمين. ويقول الرئيس التنفيذي للمجموعة **أودو كروغر** بأن "المجموعة تقوم باستثمار الفرص الجيدة التي توفّرها سوق إعادة التأمين القوية حالياً، مستفيدة من الزيادات العامة في أسعار الأقساط، والعودة إلى تقنيات الاكتتاب الصحيحة".

ويضيف: "إن ربحية الاكتتاب التأميني تتأتى من دخل الأقساط، وتكاليف المطالبات ومصروفات التشغيل. وقد حققنا تقدماً ملحوظاً في جميع هذه الجوانب. وأدت ظروف السوق إلى العودة السريعة لتصحيح الأسعار وتخفيض تكاليف المطالبات. ومع سيطرتنا على المصاريف التشغيلية، استطاعت المجموعة أن تعود إلى الربحية الاكتتابية. وسجلت المجموعة ربحاً اكتتابياً لأعمال إعادة التأمين بلغ 4,1 ملايين دولار خلال الربع الأول من العام الجاري مقابل 1,2 مليون دولار للفترة نفسها من العام الماضي".

وستواصل المجموعة تركيزها على أعمالها الرئيسية وهي أنشطة إعادة التأمين في الأسواق الإقليمية للدول العربية والأفرو-آسيوية، ملبية احتياجات وتوقعات زبائنها بمزيد من الدعم والالتزام تجاه هذه الأسواق، خصوصاً بعد انسحاب جزء كبير من الطاقة الاستيعابية لإعادة التأمين من المنطقة.


أودو كروغر

ويشير **كروغر** إلى أن المجموعة تواصل جهودها لتحسين الربحية من خلال كفاءة المصاريف التشغيلية، موضحاً أن هنالك تقدماً مستمراً في تقليص مصروفات المجموعة خلال السنوات الثلاث الماضية من خلال دمج بعض الأنشطة وإعادة تصميم بعض العمليات. وقد انخفضت المصروفات التشغيلية للمجموعة للربع الأول من العام الجاري بشكل ملحوظ إلى 9,6 ملايين دولار مقارنة بـ 11,8 مليوناً خلال الربع الأول من العام 2000.

وانخفضت كلفة المطالبات خلال الربع الأول من العام الجاري إلى 14,5 مليون دولار مقابل 18,3 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي. وتحسّنت نسبة خسائر المطالبات إلى 61 في المئة مقارنة بنسبة 76,4 في المئة للفترة نفسها من العام 2002.

وحققت عمليات الشركات التابعة والزميلة للمجموعة أرباحاً قدرها 1,4 مليون دولار أميركي مقارنة بخسارة صافية قدرها 1,5 مليون دولار خلال الربع الأول من العام 2002.

وساهمت الشركات التابعة بأقساط إجمالية بلغت 13,7 مليون دولار خلال الربع الأول من العام 2003، مقارنة بأقساط قدرها 10,3 ملايين دولار للفترة نفسها من العام الماضي.

ويُعزى هذا النمو إلى التحسن الذي نتج عن جهود التسويق الناجحة لشركة سينيا لأعمال التأمين الطبي، وتعويض العمال والحوادث الشخصية في عمليات شركة سينيا. كما نجحت شركة "أميج" التابعة للمجموعة في مصر من تحقيق نمو ملحوظ على عكس الاتجاه السائد في سوق التأمين المصرية، ونجحت في تعزيز موقعها في السوق خصوصاً في محفظة التأمين على السيارات.

ويشير **كروغر** إلى أن "الظروف الحالية لأسواق التأمين وإعادة التأمين ستساعد المجموعة في إكمال مبادرات تصحيح مسارها التشغيلي المتبقية قبل الموعد المحدد".

ويلفت الرئيس التنفيذي للمجموعة إلى أن جهود إعادة الإعمار في مرحلة ما بعد الحرب ضد العراق، ستساهم بشكل إيجابي في استعادة اقتصاديات المنطقة قوتها، وهذا بدوره سيتيح فرصاً إضافية أمام صناعة التأمين.

من جهة أخرى، أصدرت المجموعة مؤخراً تقريرها السنوي عن سوق التأمين العربية الذي ترصد فيه تطورات أداء أسواق التأمين العربية والتغييرات التنظيمية والاقتصادية التي تؤثر في أداء هذه الأسواق. ويشير التقرير إلى المساهمة الإيجابية لإصلاحات السوق كفتح الأسواق المحلية، تحرير الإشراف على قطاع التأمين وإدخال برامج التأمين الإلزامي في بعض الأسواق العربية في استمرار لتطور ونمو سوق التأمين العربية.

وحسب التقرير احتل كل من المغرب والسعودية والإمارات ومصر ولبنان المواقع الريادية كأسواق تأمين قيادية وناضجة، في حين حققت كل من السودان واليمن وموريتانيا أعلى الزيادات في عوائد التأمينات العامة من حيث نمو الأقساط، وسجلت السودان والجزائر والكويت نسب نمو عالية نسبياً في فرع التأمين على الحياة. ■

القيمة ألف دولار أميركي	آذار/2003	آذار/2002	العام/2002
إجمالي الأقساط المكتتبة	86.200	90.085	202.144
نتائج الاكتتاب	1.650	4.332	23.574
عائد الاستثمار	10.302	14.064	34.171
مصاريف التشغيل	9.605	10.510	36.654



www.omaintec.com

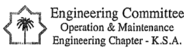
برعاية دولة رئيس مجلس الوزراء اللبناني السيد رفيق الحريري

Under the auspices of H.E. The President of the Council of Ministers **Mr. Rafic Hariri**

In coordination with

Ministry of Public Works & Transport - Lebanon

In cooperation with

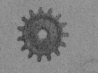




الشركة السعودية للكهرباء
Saudi Electricity Company

30 June - 3, July 2003

Inter-Continental Phoenicia, Beirut



The 2nd Intl. Operation & Maintenance Conference in the Arab Countries

الملتقى الدولي السنوي الثاني للتشغيل والصيانة في البلدان العربية

Conference coincides with

2nd Intl. Operation & Maintenance Exhibition

المعرض الدولي الثاني للتشغيل والصيانة

Conference topics:

1- Condition Based Maintenance
2- Computerized Maintenance Management Systems (CMMS)
3- Maintenance Staff Training
4- Plant & Building Complexes Rehabilitation & Life Extension
5- Successful implementation of maintenance engineering techniques and management systems.

Work shops:

Two pre-conference work shops will be presented for three days each on 28 - 30 June 2003, in the Phoenicia Inter-Continental hotel, and they are:

1- Enhancement of maintenance managers performance.
2- Health facilities maintenance and biomedical engineering.

On line registration: www.omaintec.com

For details & informations, please contact:

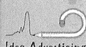
ORGANIZER



The Specialist Group

P.O.Box 88819 Riyadh 11672 K.S.A.
Tel +966 1 4602332 - Fax +966 1 4602316
E-mail: omaintec@specialist.com.sa

EXECUTER



Idea Advertising

P.O.Box 14/ 5765 Beirut 1105 2070, Lebanon
Tel +961 3 330363 - Fax +961 1 647325
E-mail: idea@idea-adv.com

Main Sponsor الراعي الرئيسي



Co-Sponsors







وزير الإعلام والثقافة الإماراتي الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان يفتتح "الملتقى 2003"

سوق السفر العربي ATM: محاولة إنقاذ الصيف وتنشيط السياحة البينية

الدورة العاشرة لمعرض سوق السفر العربي لم تكن كسابقاتها. فالأحداث هذه المرة على مرمى حجر، والمفارقة هي أن المعرض شكّل أول حدث سياحي عالمي ينعقد بعد الحرب على العراق. وإن حمل هذا الواقع دلالات على مدى المرونة التي يتمتّع بها القطاع السياحي، إلّا أنّ هدف "إنقاذ الصيف" فرض نفسه بقوة كدافع أساسي للمشاركين. ففي الحضور العربي مسعى فعلي لمحاولة إنقاذ السياحة البينية العربية من ندوب ربما ظهرت بسبب الحرب على العراق. صحيح أنّ أحداث 11 أيلول/ سبتمبر أفقدت العرب السياحة الدولية، لكن السياحة العربية كانت خير تعويض. وانطلاقاً من الحرص على الحفاظ على السياحة البينية كملاذ أخير للقطاع السياحي العربي، شهد معرض سوق السفر العربي (الملتقى 2003) زيادة في مساحات العرض بنسبة 10 في المئة مقارنة بالعام الماضي.

كما في كلّ عام، تحوّل "الملتقى" إلى محطة رئيسية لإطلاق المشاريع السياحية الجديدة. فقد أعلنت شركة "النخيل" عزمها على بناء 200 جزيرة اصطناعية ضمن مشروع "العالم" الذي يمتد على مساحة 60 مليون قدم مربع ويبعد 5 كلم من سواحل دبي.

على صعيد الدول، تجلت المشاركة السعودية بأضخم حجم لها في هذه الدورة إذ تقدّم رئيس الهيئة العليا للسياحة في السعودية الأمير **سلطان بن سلمان بن عبد العزيز** وفداً سعودياً رفيع المستوى. أمّا اللافت فكان غياب فرنسا عن المعرض لأول مرة مع العلم أنها تشكّل وجهة سياحية أساسية للسيّاح العرب وتحظى بشعبية لافتة.

وكان وزير الإعلام والثقافة الإماراتي الشيخ **عبد الله بن زايد آل نهيان** افتتح فعاليات الدورة العاشرة من معرض سوق السفر العربي "الملتقى 2003" الذي انعقد في دبي ما بين 6 و9 أيار/مايو 2003. واستقطب الملتقى 783 شركة دولية تمثل 55 دولة على مساحة إجمالية قدرها 9 آلاف متر مربع من مركز معارض مطار دبي.



الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز: مشاركة سعودية متميزة

فنادق "الملتقى"



رئيس العمليات لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مجموعة فنادق انتركونتيننتال كريس مولوني

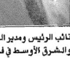
– **انتركونتيننتال:** تعتزم مجموعة فنادق انتركونتيننتال هذا الصيف افتتاح فندق انتركونتيننتال هليوبوليس القاهرة في قلب مشروع سيتي ستارز هليوبوليس. وتبلغ تكلفة تطوير الفندق الجديد 600 مليون دولار ويضمّ 792 غرفة. وكانت مجموعة فنادق انتركونتيننتال عيّنت **كريس مولوني** في منصب رئيس العمليات لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وجاء تعيين **مولوني** في منصبه الجديد بعد انفصال الفنادق عن أقسام البيع بالتجزئة التابعة لشركة Six Continents PLC التي أعيد تسميتها لتصبح مجموعة فنادق Intercontinental PLC.



نائب رئيس ماريوت للمبيعات العالمية سمير دقاق

– **ماريوت:** تنوي شركة ماريوت العالمية افتتاح مكتب للمبيعات في العراق في المستقبل القريب. وعلى الرغم من الصعوبات التي واجهها القطاع الفندقي، عرفت "ماريوت العالمية" في الربع الأول من السنة الحالية ارتفاعاً في عائدات السهم، نظراً لازدياد العمليات بنسبة 13 في المئة مقارنة بالفترة عينها من العام الماضي بما يعادل 0,36 دولار لكلّ سهم. كما وصلت عائدات المبيت إلى 538 مليون دولار خلال الربع الأول.

– **ستاروود:** 4 فنادق جديدة تفتتحها شركة ستاروود العالمية في المغرب وسورية وأفريقيا والكويت هذه السنة. ففي حزيران/يونيو 2003، يتمّ افتتاح فندق "لامفيتريت بالاس" في مدينة سخيرات المغربية، وهو أول فنادق مجموعة The Luxury Collection في المغرب ويضمّ 178 غرفة وجناحاً. وفي سورية، تفتتح "ستاروود" ثاني فنادقها وهو فندق ومنتجع شيراتون معرّة صيدنايا في تموز/يوليو 2003. كما يستعد فندق شيراتون الكويت لضمّ 4 علامات تجارية تحت مظلة واحدة عند افتتاح فندق "فور بوينتس". أمّا فندق "أرابيلا شيراتون جراند" فسيفتح أبوابه في آب/أغسطس 2003 في مدينة "كيب تاون" في جنوب أفريقيا.



نائب الرئيس ومدير العمليات – أفريقيا والشرق الأوسط في فنادق ستاروود العالمية فيليب كاسيس



مدير التسويق في أكور الشرق الأوسط محمد طاهر متوسطاً نائب رئيس المبيعات العالمية والتوزيع روب هورنمان (اليسار) والمدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط في "أكور" كريستوف لانديس

– **أكور:** مع التوجّه العالمي والطلب المتزايد على الفنادق الاقتصادية التي توفّر الاحتياجات الأساسية بأسعار مقبولة نسبياً، ستفتتح شركة أكور Accor أول فندق اقتصادي في دبي في وقت لاحق من هذه السنة. وبات باستطاعة ضيوف "أكور" الاستفادة من أسعار مخفضة وشاملة، إضافة إلى فرصة الإقامة لما يزيد عن 3 ليال مجاناً من خلال برنامج "أقم مجاناً مع أكور" المعمول به في نحو 50 فندقاً ومنتجعاً تابعة لـ "سوفيتيل" و"نوفوتيل" و"مركيور"؛ وفي النتائج المالية، حققت "أكور" زيادة طفيفة في مؤشر Ebitdar إذ ارتفع من 27 إلى 27,1 في المئة.



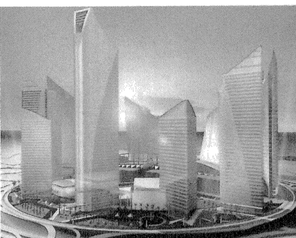
من اليمين: المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في هيلتون انترناشونال لمنطقة شبه الجزيرة العربية غاي ابسوم ونائب رئيس فيزا انترناشونال لتطوير الأعمال في الشرق الأوسط إيان جيمسون

– **هيلتون:** أطلقت "هيلتون انترناشونال" أول علامة تجارية جديدة للمنتجعات الفندقية التابعة لها على مستوى العالم تحت اسم "منتجعات هيلتون العالمية" في أسواق منطقة الشرق الأوسط. من جانب آخر، أقامت "هيلتون انترناشونال" تعاوناً استراتيجياً مع شركة فيزا انترناشونال لإطلاق حملة "ليالي هيلتون المجانية". وتتيح هذه الحملة الترويجية الفرصة للمسافرين من منطقة الشرق الأوسط

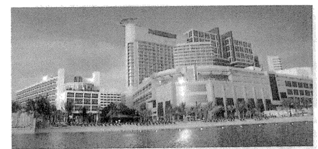


للفوز بليال مجانية إضافية عند الحجز لمدة 3 ليال متتالية أو أكثر. ووقّعت "هيلتون" شراكة ستراتيجية أخرى مع الخطوط الجوية البريطانية لتوفير مجموعة من الخدمات المتميّزة للعائلات العربية المسافرة إلى 8 وجهات أوروبية.

– حياة العالمية: على أجندة مجموعة حياة العالمية سلسلة مشاريع. وقد رسم فندق "غراند حياة دبي"، الذي افتُتح مؤخراً، معالم خطة حياة العالمية في التوسّع عبر بناء منشآت ضخمة متعددة الأغراض في مدن رئيسية. ففي آب/أغسطس 2003 سيتمّ افتتاح فندق بارك حياة ميلانو المكوّن من 117 غرفة. في المقابل، ستتولى الشركة إدارة فندق "جراند حياة أنقرة" المقرر افتتاحه منتصف العام 2004. كما يرى "حياة ريجنسي سوما باي" بغرفه الـ330 النور في العام 2004 في جنوب الغردقة، أمّا العام 2005، فسيشهد افتتاح أول فندق للشركة في القاهرة والذي سيضمّ 574 غرفة وتعود ملكيته إلى شركة نايل سيتي للاستثمارات.


فندق موفنبيك دبي بيرل هاربر

– موفنبيك: إضافة إلى افتتاح مواقعها الجديدة في المدن الأوروبية الرئيسية مثل برلين واسطنبول، فإنّ سلسلة فنادق ومنتجعات موفنبيك (MH & R) مهتمة بتعجيل ستراتيجيتها التوسّعية في الشرق الأوسط من خلال 26 فندقاً. وكانت أعلنت سلسلة موفنبيك إدارتها لفندق "موفنبيك بيرل دبي". ويتألف الفندق الجديد من 450 غرفة وهو في مرحلة التخطيط النهائي، وتبلغ التكلفة المبدئية للبناء نحو 82 مليون دولار، وينتظر افتتاحه العام 2005.

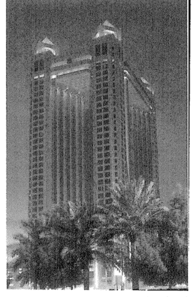

"روتانا" تتوسّع...

– روتانا: أكّدت مجموعة فنادق ومنتجعات روتانا تنفيذ مرحلة جديدة رئيسية لتطوير منشآتها في الشرق الأوسط حيث تدير 18 منشأة. وتقوم المجموعة حالياً بوضع اللمسات الأخيرة على اتفاقيات جديدة لإدارة 9 فنادق جديدة، إضافة إلى 3 فنادق أخرى قيد الدرس في أبو ظبي ودبي وفندق أجنحة في شارع الشيخ زايد في دبي، وفندق من فئة 4 و5 نجوم في كلّ من قطر، البحرين، الكويت والفجيرة، وفندقين في مصر.

– ميريديان: أطلقت شركة ميريديان أعمال تشييد أول مجمّع فندقي في مرسى دبي يحمل اسم "جروفينور هاوس هوتيل" بتكلفة إجمالية تصل إلى 400 مليون درهم وعلى مساحة 8 آلاف متر مربع. ويتألف فندق "جروفينور هاوس"، المقرر افتتاحه أواخر العام 2004، من 45 طابقاً، كما يضمّ 118 غرفة وجناحاً، فضلاً عن 206 شقق سكنية.

– راديسون ساس: فازت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس بعقد لإدارة مجمّع فندق "الدبلومات راديسون ساس" للشقق الفندقية في المنامة عاصمة البحرين. ويبلغ ارتفاع الفندق 15 طابقاً بطاقة تشغيلية قدرها 246 غرفة. ويقع فندق مجمّع الشقق الفندقية الجديد في قلب الحي الديبلوماسي والمالي في العاصمة البحرينية ويضمّ 121 شقة فندقية.

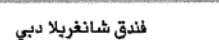
– جميرا انترناشونال: طرحت مجموعة جميرا انترناشونال مفهوماً فندقياً جديداً كلياً بالنسبة للمنطقة مع كشفها النقاب عن فندق ومنتجع "ميناء السلام" المنوي افتتاحه في شهر أيلول/ سبتمبر 2003. والفندق من فئة "الطابع الخاص" ويقصد بذلك السمة التي تشتهر في أوروبا وتميّز عادة الفنادق صغيرة الحجم والتي تحرص على تقديم خدمات شخصية جداً خاصة بالضيف. وسيضمّ الفندق 292 غرفة وجناحاً.


فندق فيرمونت– دبي

– فيرمونت– دبي: سنة واحدة مرّت على افتتاح فندق الـ فيرمونت– دبي، وكلّ التقارير تشير إلى أنّ نسبة الإشغال بلغت الحد الأقصى بالنسبة لشقق الفندق السكنية الـ115، فضلاً عن الطوابق الثلاثة حيث تنتشر المكاتب الخاصة. وتمتد المكاتب الموجودة على مساحة 80 ألف متر مربع وتختلف أنشطتها وتخصصاتها من دور نشر ومكاتب هندسة داخلية وتسويق، الخ... كما يضمّ الفندق 394 غرفة تجمع ما بين الهندسة الكلاسيكية والمعاصرة.

– ميتروبوليتان: رسّخت مجموعة فنادق ميتروبوليتان العالمية تواجدها في المنطقة من خلال 7 فنادق موزّعة ما بين دبي وبيروت ومكة المكرمة، إضافة إلى لندن. وتحرص المجموعة على تقديم أفضل مستويات الخدمة وحسن الضيافة في مسعى لإرضاء الضيوف والزوّار.

– شانغريلا: يشهد شهر حزيران/ يونيو الحالي افتتاح فندق "شانغريلا دبي"، وهو الفندق الأول التابع لمجموعة فنادق ومنتجعات شانغريلا في منطقة الشرق الأوسط. ويأتي الافتتاح في إطار عملية توسع تنفذها المجموعة، حيث سيصل عدد الفنادق إلى 3 في غضون 3 أعوام، لتضم بالمجمل 1400 غرفة وشقة فندقية. ويلي فندق "شانغريلا دبي" افتتاح فندق "تريدرز – دبي" في شهر آب/ أغسطس المقبل، إضافة إلى منتجع "شانغريلا بر الجسر مسقط" في عُمان في تموز/ يوليو 2005.


فندق شانغريلا دبي

– كمبينسكي: كشفت شركة كمبينسكي العالمية للفنادق والمنتجعات النقاب عن برنامجها التوسعي المكثّف في الشرق الأوسط من خلال مشاريع في الإمارات ومصر والأردن. ففندق "قصر المؤتمرات" في أبو ظبي هو قيد الإنشاء حالياً، وسيكون خلال شهر أيلول/ سبتمبر 2004 جاهزاً لاستقبال قمة دول مجلس التعاون الخليجي. كما تقوم الشركة بتطوير أول فندق على جزيرة النخلة في دبي وهو "فندق ومنتجع قصر النخيل" المؤلف من 170 غرفة و10 أجنحة. أمّا فندق ومنتجع "القصر القديم" فمن المتوقّع افتتاحه العام 2004 في منتجع سهل الحشيش جنوب مطار الغردقة الدولي. كذلك وصلت مشاريع "كمبينسكي" إلى الأردن حيث يتمّ بناء فندق ومنتجع "كمبينسكي عشتار" على شاطئ البحر الميت.

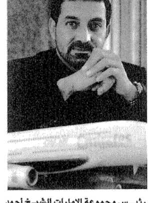

مدير عام فندق كونراد القاهرة دارين لو

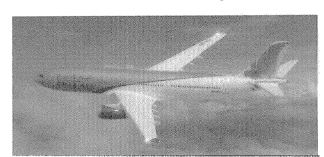
– كونراد: احتفل فندق "كونراد القاهرة" بنتائج استضافة "النزيل المتخفي" والذي يزور الفندق ليختبر كفاءة الخدمة في الغرف والمطاعم، إضافة إلى كافة أنشطة وخدمات الفندق. ومع نهاية إقامته، رفع "النزيل المتخفي" تقريره لإدارة الفندق والذي تضمن إشادة بمستوى الخدمة المقدّرة بأكثر من 95 في المئة. وفي هذا إشارة واضحة إلى تحقيق الفندق مبدأ الرضى الكامل للعميل. ومؤخراً، تمّ تعيين **دارين لو** مديراً عاماً لفندق كونراد القاهرة بعد أن شغل منصب إدارة منتجع كونراد شرم الشيخ.

على متن خطوط الملتقى

– شركات طيران عدّة ولا سيما أوروبية زادت رحلاتها إلى الشرق الأوسط.

– "الإمارات": كشف رئيس مجموعة الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** أنّ أرباح المجموعة للعام المالي 2001/2002 بلغت نحو 285,7 مليون دولار أي بزيادة 74 في المئة عن العام الذي سبقه. كما حقّقت "طيران الإمارات" نمواً كبيراً في أرباحها بلغ 94 في المئة، وحطم معدل أشغال المقاعد على الطائرات مستوياته السابقة ليصل إلى 76,6 في المئة. أمّا مساهمة الشحن في عائدات الناقلة فوصلت نسبتها إلى 19,6 في المئة. ويظهر التقرير السنوي أنّ عائدات المجموعة ارتفعت بنسبة 31 في المئة لتبلغ 2,8 مليار دولار أميركي للسنة المالية المنتهية في 31 آذار/مارس 2003، مقارنة مع 2,1 مليار للسنة السابقة. هذه النتائج الإيجابية انسحبت أيضاً على الأرصدة النقدية لدى المجموعة إذ وصلت إلى 1,3 مليار دولار.


رئيس مجموعة الإمارات الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم


طيران الخليج: هوية جديدة

– **"طيران الخليج"**: أطلقت "طيران الخليج" شركة طيران جديدة تابعة لها هي "مسافر الخليج". وتأتي كافة طائرات الشركة الجديدة ضمن الدرجة السياحية، وستسيّر "مسافر الخليج" أولى رحلاتها في حزيران/ يونيو الحالي. ومع انشغال قطاع شركات الطيران في إعادة التفكير في هيكله التنظيمي وأسلوب العمل، تدل "مسافر الخليج" على أسلوب "طيران الخليج" في الاستجابة لمتطلبات العملاء والقطاعات المحددة في سوق السفر العالمي.

– **مينا جيت**: menaJet هي أول شركة طيران اقتصادية أسسها كل من بيت التمويل الخليجي ومجموعة الزامل في إمارة الشارقة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وتعمل الشركة الجديدة في خدمات الطيران والسفر في الشرق الأوسط بأسعار مخفضة إلى وجهات عدة في المنطقة وشمال أفريقيا ابتداءً من شهر كانون الأول/ ديسمبر المقبل. وتدير menaJet عملياتها من مطار الشارقة الدولي بواسطة طائرتي ايرباص A320. ومن المقرر أن تقوم الشركة بتشغيل رحلات بين البلدان العربية كهدف أساسي بما يضمن تلبية جانب من احتياجات حركة السفر في المنطقة. ■



الملك عبد الله والملكة رانيا والأمير الوليد بن طلال خلال افتتاح الفندق

افتتاح فندق فور سيزونز عمّان

برعاية وحضور العاهل الأردني الملك **عبد الله الثاني** والملكة **رانيا العبد الله**، تمّ الشهر الماضي افتتاح فندق فور سيزونز Four Seasons عمّان.

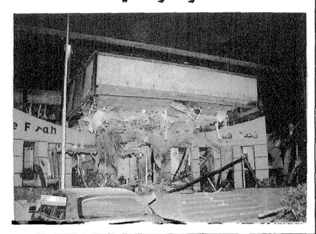
وكان في استقبال الملك والملكة الأمير **الوليد بن طلال**، رئيس مجلس إدارة مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية، الذي رأى في حضور العاهل الأردني حفل الافتتاح تأكيداً على حرص الملك **عبدالله**، والحكومة الأردنية على دعم القطاع الخاص وتشجيعه. وقال: "نحن بدورنا لن نتوانى عن دعم المشاريع الاقتصادية الحيوية في المملكة الأردنية".

ويعتبر فندق فور سيزونز عمّان أحدث مشاريع مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية التي تساهم بهذا الفندق إلى جانب عدد من المستثمرين من داخل الأردن وخارجه.

يقع الفندق، الذي بلغت تكلفته أكثر من 70 مليون دولار، على قمة أعلى جبل من جبال عمّان السبعة، بين منطقة الصويفية التجارية ومنطقة الشميساني حيث البنوك والمؤسسات المالية. ويحتوي على 195 غرفة وجناحاً مزينة بأسلوب كلاسيكي معاصر ذات ألوان طبيعية فاتحة. وتعتبر غرف الفندق الأكبر في فنادق عمّان بمساحتها البالغة 45 متراً مربعاً، وتتميّز العمارة الخارجية للفندق بطابع كلاسيكي ذي أعمدة شاهقة.

ويُعدّ فندق فور سيزونز عمّان إضافة نوعية جديدة إلى صناعة الفنادق والسياحة في الأردن، حيث سيوفّر أرقى الخدمات الفندقية التي تتميّز بها سلسلة فنادق ومنتجعات فور سيزونز. وهو الفندق الرابع في هذه السلسلة المتواجدة في القاهرة وشرم الشيخ والرياض.

السياحة في المغرب: مخاوف وتطمينات



العملية الإرهابية التي ضربت العاصمة الاقتصادية للمغرب، مدينة الدار البيضاء (تمثّل 60 في المئة من إجمالي الاقتصاد المغربي)، أثارت مخاوف في الوسط الاقتصادي لا سيما على الصعيد السياحي.

فقد أبدى العاملون تخوّفاً بأن تنعكس هذه الأحداث على المخطط الستراتيجي للسياحة الذي يتوخى بلوغ 10 ملايين سائح في العام 2010.

إلاّ أنّ وزارة السياحة باشرت إتصالات مكثّفة باتجاه كبريات وكالات السياحة والسفر العالمية كـ الفرنسية "فرام" التي أكّد مديرها أنّ وجهة المغرب ستظلّ وجهة مفضلة لدى وكالته، معتبراً أنّ العمليات الإرهابية قد تحصل في أيّ مكان.

ويراهن المسؤولون المغاربة على عاملين لدعم السياحة هما:

– تشجيع السياحة الداخلية ومنح المغاربة تخفيضات تصل إلى 50 في المئة في كلفة النقل الجوي والفنادق تحت شعار "كنوز بلادي".

– الإهتمام بالسوق الخليجية بشكل خاص، حيث لا يستقطب المغرب منه أكثر من 70 ألف سائح.

راديسون ساس: 3 فنادق في السعودية

بدأت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس وضع علامتها التجارية على فنادقها في المملكة العربية السعودية.

وكانت المجموعة حصلت، مؤخراً، على حق إدارة ثلاثة فنادق في كل من: الرياض، جدّه وينبع، تخضع جميعها لبرنامج تجديد شامل.

يقع "راديسون ساس الرياض" في قلب العاصمة السعودية على مقربة من معظم الهيئات الحكومية ومراكز الأعمال، وتبلغ طاقته التشغيلية 317 غرفة، أمّا "راديسون ساس جدة" فهو على مقربة من المطار ومركز المعارض وغرفة التجارة، ويضمّ 292 غرفة. ويقع "راديسون ساس ينبع" على شاطئ المدينة ويعتبر "الأفضل في مدينة ينبع"، على حدّ تعبير **مارتين فان دين نيوهوسين**، المدير الإقليمي في فنادق ومنتجعات راديسون ساس.

وضع العلامة التجارية في فندق راديسون ساس الرياض



إنه الاسترخاء على شاطئ مشمس فريد بالقرب من بحر استوائي بديع، أو السباحة في أحواض السباحة الفاخرة وسط الحدائق الرائعة. إنه الغطس في البحر والتزلج على الماء وركوب الخيل أو لعب الغولف أو التنس. أو إتمام اجتماع أو مؤتمر ناجح. إنه الاستمتاع بجولة حول الأماكن السياحية الهامة في المواقع الفريدة الجميلة، أو التسوّق بين الدكاكين الصغيرة بألوانها البهيجة. إنه الترف والرفاهية والمتعة في منتجع صحي فاخر، أو تناول أجمل الوجبات معاً. إنه وقت تقضيه مع العائلة.

أو ربما يروق لك الاستمتاع بأجواء الترف والرفاهية الراقية الذي يحيط بك في رفق بخدمة لا تُضاهى في فنادق ستاروود ومنتجعاتها الرائعة. إذ تفخر هذه بأجمل أحواض السباحة والمنتجعات الصحية والمطاعم الأنيقة والإمكانات الرياضية والأنشطة التي تستمر على مدار الساعة والتسهيلات الهائلة لرجال الأعمال، حيث تحرص فنادق ستاروود ومنتجعاتها على تلبية احتياجات كل مسافر وكل زائر.

وتتمتع كافة فنادقنا الـ ٥٣ بمواقع لا يدانيها فندق في جمالها، وهي في أهم مدن المنطقة، وتشمل وستن (Westin) وشيراتون و فور بوينتز (Four Points) وفنادق «ذي لكشري كولكشن».

للحجز وللمزيد من المعلومات، اتصلوا بنا :

البحرين	٨٠٠٠٠٥٩ ر.م
مصر	٥١٠٠٢٠٠ (٠٢)*
	(ر.ث) ١٢٣٢ ٨٣٩ ٨٦٦ ر.م
الأردن	٨٠٠ ٢٢ ٤٢٢ ر.م
الكويت	٢٤ ١٥٠٠٠*
عمان	٧٨٥ ٤٨٠*
قطر	٤ ٣٦٨٨٧٧*
السعودية	٨٠٠ ٨٤٤ ١٣٤٥ ر.م
سوريا	١٢٣٢ ٨٣٩ ٨٦٦/٠٨٠١
الإمارات	٨٠٠ ٠٤٤١ ٢٢٣٠ ر.م

ر.م = رقم مجاني * = رقم بسعر المكالمة المحلية.
عند الحجز في مصر، اتصل بالرقم الأول أولاً، بسعر المكالمة المحلية. ثم سيُطلب منك الاتصال بالرقم الثاني (ر.ث) وهو مجاني.

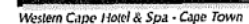
أفريقيا والشرق الأوسط
مدن عظيمة رائعة ومنتجعات ساحرة خلابة.
الخيار لك على الرحب والسعة.









Western Cape Hotel & Spa - Cape Town



أبوظبي • أبوجا • عدن • أديس أبابا • أغادير • الأسكندرية • الجزائر • الطائف • عمّان • أشجابات • البحرين • بحمدون • بيروت • القاهرة • كيب تاون • الدار البيضاء • دمشق • الدمام • جيبوتي • الدوحة • دبي • الجونة (البحر الأحمر) • فز • الحمامات • هراري • جدة • كراتشي • كمبالا • الكويت • لاجوس • سخيرات (تفتتح يناير ٢٠٠٢) • سوما باي (البحر الأحمر) • طشقند.





انتركونتيننتال الرياض

مجموعة فنادق انتركونتيننتال: حملة مبيعات في 4 دول خليجية

نظّمت مجموعات فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال، كراون بلازا وهوليداي إن في الشرق الأوسط، حملة مبيعات في أربع دول خليجية هي: السعودية، الإمارات العربية المتحدة، البحرين وقطر، وذلك بهدف تعزيز أعمالها في أوساط قطاعات الشركات والسياحة والسفر.


معين سرحان

وعمدت الحملة إلى ترويج السعودية كوجهة سفر للزائرين من أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وقال معين سرحان، مدير عام المبيعات الدولي لمجموعة فنادق انتركونتيننتال الشرق الأوسط، في هذا الصدد: "إنّ السعودية سوق مهمة لنا، ليس فقط لأننا ندير 21 فندقاً فيها، بل أيضاً للإمكانيات الأعمال فيها". وأشار إلى "أنّ الفريق الذي يمثّل منشآتنا في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط لديه فرصة ممتازة للترويج لفنادقه أمام قطاعات السياحة والسفر والشركات".

شملت الحملة الترويجية فنادق: كراون بلازا جدة، انتركونتيننتال الرياض، كراون بلازا البحرين، انتركونتيننتال الدوحة، انتركونتيننتال أبو ظبي وانتركونتيننتال دبي.

جدّه: مهرجان المأكولات الماليزية

شهد فندق السلام "هوليداي إن" في مدينة جدّه مهرجان المأكولات الماليزية لهذا العام. وبمناسبة هذا الحدث استقدم الفندق ثلاثة طهاة خصيصاً من منتجع "هوليداي إن" في مدينة بينانغ الماليزية، رافقهم خمسة عازفين لتقديم وصلات من موسيقى الغزّال الماليزية، وجميعهم قدموا على متن الخطوط الماليزية، لتقديم التراث الماليزي للجمهور السعودي من خلال المأكولات والموسيقى الماليزية.

إلى جانب مهرجان المأكولات الماليزية أقامت القنصلية الماليزية في مدينة جدّه بازاراً خاصاً ضمّ مجموعة من التحف والهدايا من التراثيات الماليزية المتنوّعة والنادرة.

فنادق ومنتجعات هوليداي إن: خصومات جذّابة للعائلات

أعلنت فنادق ومنتجعات هوليداي إن في الشرق الأوسط عن تقديم خصومات جذّابة للعائلات خلال عطلات نهاية الأسبوع، تتناول أسعار الغرف ووجبات مجانية للأطفال.

تشمل هذه العروض 20 فندقاً ومنتجعاً لـ"هوليداي إن" في كل من: مصر، الأردن، لبنان، تونس، سلطنة عُمان، السعودية، البحرين، الإمارات واليمن. وتمتدّ من 15 أيار/مايو إلى 30 أيلول/سبتمبر المقبل.

منتجع هوليداي إن شرم الشيخ



روتانا: إعادة هيكلة لجهاز المبيعات


جهاز المبيعات في دبي وأبو ظبي

أعلنت "روتانا"، مؤخراً، عن زيادة جهاز مبيعاتها في أبو ظبي ودبي من 25 إلى 68 شخصاً. ورافق هذه الزيادة برامج تدريبية مكثّفة خضع لها موظّفو "روتانا".

وأوضح نائب رئيس التسويق "أنّ "روتانا" أعادت هيكلة قوة مبيعاتها الدولية وافتتحت مكاتب مبيعات جديدة في لندن والكويت والقاهرة". وأشار إلى أنّ نسبة النمو بلغت 40 في المئة خلال 18 شهراً، وأنّ "روتانا" تدير حالياً 16 منشأة في جميع أنحاء الشرق الأوسط.


للأعمال طابع خاص
في فنادق روتانا
تمثل فنادق روتانا نموذجاً حياً لديناميكية الأعمال
في مطلع القرن الحادي والعشرين، فهي تنفرد
بخدماتها عالية المستوى ودخولها إلى التقنية
الحديثة بأوسع أبوابها. وتحرص هذه
السلسة الشرق أوسطية على تقديم
الخدمات الفردية بأدق تفاصيلها، فضلاً
عن التسهيلات الوفيرة التي تضفي
على الإجتماعات والمؤتمرات الكمال
المطلق والمتعة الحقيقية. ألا تستحق
صفة المكان الأمثل لتداول الأعمال!
فنادق روتانا
في الشرق الأوسط
أبوظبي:
الروضة روتانا سويتس
المها روتانا سويتس
فندق الشاطىء روتانا
العين:
فندق العين روتانا
العريش:
كورال بيتش العريش
بيروت:
فندق جفينور روتانا
دمشق
فندق دمشق روتانا
دبي:
فندق البستان روتانا
فندق جميرا روتانا
رحاب روتانا سويتس
رمال روتانا سويتس
فندق تاورز روتانا
الشارقة:
فندق الشارقة روتانا
شرم الشيخ:
كورال بيتش تيران
ROTANA روتانا
HOTELS • SUITES • RESORTS
www.rotana.com

ميريديان: خطة توسّع في الكويت



ميريديان الكويت





هانز ياغي

وقّعت مجموعة فنادق ميريديان عقداً لإدارة فندق ريتز الكويت الذي سيتحوّل إلى "ميريديان الكويت" بعد عملية تحديث استغرقت تسعة أشهر. ويشكّل هذا المشروع "خطوة أولى في ستراتيجية جديدة لـ "ميريديان" تشمل تطوير 5 مشاريع جديدة خلال السنوات الثلاث المقبلة" حسب مدير عام "ميريديان الكويت" **هانز ياغي**، المعيّن حديثاً لتنفيذ هذه الخطة.

يقول **ياغي**: "لدينا التزام، بموجب خطتنا للتوسّع، يتمثل في إنشاء برج ثان في "ميريديان الكويت" يضمّ 120 غرفة إضافية ومركزاً مخصصاً للمؤتمرات. ومن المتوقع افتتاح هذه التوسعة في العام 2005، وسيُطلق عليه اسم "فندق ومركز مؤتمرات ميريديان". وإلى ذلك سيتمّ إطلاق مفهوم ميريديان تيك + أرت في فندقين آخرين، يضمّ الأول 70 غرفة ويقع في شارع فهد السالم في قلب مدينة الكويت وتقرر افتتاحه في أيلول / سبتمبر 2003. والثاني يتألف أيضاً من 70 غرفة ويقع في حي المباركية المالي ويتوقّع استكمال العمل فيه في حزيران / يونيو 2005".

يقع فندق "ميريديان الكويت" في شارع الخليج بالقرب من أبراج الكويت الشهيرة وعلى بُعد دقائق من المناطق التي تضمّ مقار الشركات والبنوك ومحلات التسوّق؛ وهو يتكوّن من 78 غرفة وتشتمل مرافقه على مطعم ومقهى مع تراس وقاعة صغيرة للاجتماعات والاحتفالات ومركز للأعمال وناد صحي وسونا وبيسين للسباحة.

يذكر أنّ **هانز ياغي** صاحب خبرة تمتد إلى 23 عاماً في قطاع الفندقة والضيافة، عمل سابقاً مع مجموعة ستاروود، وفي عدد من المدن في المنطقة بينها: دبي، مسقط، بيروت، القاهرة، صنعاء، المنامة والدوحة.

فندق شيراتون الكويت "أفضل فندق لرجال الأعمال"

فاز فندق شيراتون الكويت بتصنيف "أفضل فندق لرجال الأعمال في الكويت"، وذلك نتيجة استفتاء أجرته مجلة "بزنس ترافيلير ميدل ايست". وأقيم بالمناسبة احتفال في دبي على هامش معرض السياحة والسفر العربي (الملتقى).

تسلّمت الجائزة **سميه شميط**، مديرة إدارة العلاقات العامة بالنيابة عن المدير الإقليمي مدير عام فندق شيراتون الكويت **فهد أبوشعر**.

وقال **فيليب قسيس**، النائب الأول للرئيس ومدير عمليات ستاروود في أفريقيا والشرق الأوسط: إنّ فئة المسافرين من رجال الأعمال تعتبر مهمة للغاية في الشرق الأوسط والعالم، وفوز شيراتون الكويت بتصنيف "أفضل فندق لرجال الأعمال في الكويت" هو مصدر فخر كبير لنا".



خلال تسليم الجوائز

4 فنادق انتركونتيننتال تفوز بجوائز

اختيرت فنادق انتركونتيننتال في أبو ظبي، بيروت، القاهرة والرياض كأفضل فنادق لرجال الأعمال في أسواقها المحلية، نتيجة لاستفتاء أجرته مؤخراً مجلة بزنيس ترافيللر.

وصوّت قرّاء مجلة بزنيس ترافيللر، مرة أخرى، لفنادق انتركونتيننتال كخيارهم الأول للإقامة عند سفرهم إلى بعض المدن الرئيسية في منطقة الشرق الأوسط. وجرى توزيع الجوائز في فندق أبراج الإمارات في دبي، حيث قام رئيس الطهاة **أنطون موسيمان** الذي أتمّ هذا العام 40 عاماً من الخدمة، بتسليم الجوائز لممثلي الفنادق الفائزة خلال حفل المجلة السنوي الثاني.

وفاز بالجائزة فنادق انتركونتيننتال فينيسيا بيروت، انتركونتيننتال سميراميس القاهرة، انتركونتيننتال الرياض الفائز بجائزة العام الماضي أيضاً وانتركونتيننتال أبو ظبي.



رأي

القياس والتحليل المالي

صدر تصريحان الشهر الماضي يشككان في أهمية وفاعلية التقنيات الحديثة في القياس والتحليل المالي. فقد أكد وارن بافيت، أحد أشهر المستثمرين الماليين في الولايات المتحدة وأكثرهم ثراء، أن العناصر الثلاثة الرئيسية وراء نجاح أي صفقة مالية هي التحضير الجيد والمنطق والثقة، مقللا من شأن مفهوم "كلفة رأس المال" المستخدم بكثافة من قبل معظم المحللين الماليين في تقييم الشركات بهدف الاستثمار أو التملك. وتعتبر كلفة رأس المال من أبرز المفاهيم المالية الحديثة، حيث أدّت إلى حصول العديد من العلماء الاقتصاديين، الذين وجدوا طرقاً جديدة لقياسها، على جائزة نوبل للاقتصاد، لكن بافيت قال أن ليس لديه أدنى فكرة عن كلفة رأس المال، مبيناً أنه لم يلزمه أكثر من بضع ساعات لاتخاذ قرار بشراء شركة توزيع تابعة لمؤسسة "وال مارت" بقيمة 1,5 مليار دولار.

من جهة أخرى، أعلن مصرف "ج.ب. مورغان تشايس" أن الإجراءات المتبعة لديه لإدارة الائتمان فشلت في الحؤول دون تعرّضه لمخاطر عالية وتركزات كبيرة في بعض الصناعات مثل صناعة الاتصالات التي بلغت خسائرها العام الماضي نحو 1,5 مليار دولار من مجموع خسائر المصرف في مجال الائتمان، معظمها لعشر شركات فقط. ويعود هذا التركّز الائتماني المرتفع إلى نظام إداري لدى البنك يمنح صلاحيات عالية لصانعي اتفاقيات الائتمان. ومن المعروف أن المصرف كان يعتمد أحد أكثر الأنظمة تقدماً وتعقيداً لقياس مخاطر الائتمان والذي يسوّق نسخة منه معروفة بإسم "CreditMetrics".

غير أن هذين الحادثين لا يشكّلان أي مبرر للتأخر في تطبيق الأساليب الحسابية العلمية في المصارف والشركات العربية، بل إنهما يؤكدان على العكس مدى ضرورة اعتماد المقاييس والمعايير التحليلية المتطورة في عالمنا الحديث. فقلة من الناس، سواء في المجتمعات الغربية أو العربية، لديهم خبرة وارن بافيت أو معرفته بالشركات والأسواق، ولا بدّ من استعمال أدوات متطورة للتحليل المالي في عالم يزداد تعقيداً يوماً بعد يوم. أما إسراع "ج.ب. مورغان تشايس" بتعديل نظام قياس المخاطر لديه، لإزالة الشوائب ونقاط الضعف فيه باستخدام أسلوب احتساب مخاطر الائتمان استناداً إلى أسعار السوق، فهو دليل آخر على استمرار أهمية أساليب القياس والتقييم في العمل المصرفي اليوم. وبالفعل، أدى كشف المصرف عن نقاط الضعف لديه وإيضاح الوسائل الجديدة التي سيستخدمها من الآن فصاعداً، إلى تحسّن سعر سهمه بشكل بارز، حيث ارتفع إلى أكثر من 30 دولاراً في منتصف شهر أيار/مايو مقابل 20 دولاراً في منتصف شهر آذار/مارس الماضي.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

لبنان: المصارف تنتظر قانون الدمج

يختزن القطاع المصرفي اللبناني عدداً من مشاريع الدمج والتملك ثنائية الطابع، وهي قطعت شوطاً بعيداً في المفاوضات، ويمكن القول أن هناك عمليتين جاهزتين منها.

إلا أن إبرام هاتين الصفقتين ينتظر صدور قانون الدمج الذي ما زال عالقاً في مجلس الوزراء، باعتباره الناظم لهذه العمليات والذي يحدّد الشروط المطلوبة من البنك الدامج، فضلاً عن التسهيلات التي يمكن أن يوفّرها مصرف لبنان.

وكان حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ذكّر خلال افتتاح المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية بـ"ضرورة قانون دمج المصارف الذي سمح لمصرف لبنان بتنفيذ أهم إصلاح مصرفي عرفه لبنان من دون كلفة على الدولة أو على المودع، ودعم الثقة بالمصارف اللبنانية ما شجّع على التحاويل إليها فأصبحت الودائع في لبنان 47 مليار دولار (نهاية نيسان/أبريل 2003) أي أكثر من ضعفي الناتج المحلي...".

قرض مشترك لتمويل مشروع سياحي

يجري التحضير لترتيب قرض مصرفي مشترك تبلغ قيمته 15 مليون دولار أميركي، سيكون مفتوحاً أمام مساهمات المصارف العربية الراغبة.

وعلم أن القرض مخصّص للمساهمة في تمويل مجمع سياحي في أحد البلدان العربية، علماً أن المالك الرئيسي لهذا المجمّع سبق له أن حصل على قرض مماثل لمشروع سياحي آخر.

المحتويات




إياد السري

بنك برقان
ستراتيجية التوسّع الإلكتروني

السري: الكفاءة والفعالية أساس المنافسة

منذ شرائه من قبل شركة مشاريع الكويت الاستثمارية (كيبكو) العام 1997، حقق بنك برقان قفزة نوعية في مختلف الأنشطة المصرفية جعلته واحداً من أكثر البنوك نمواً وتوسّعاً وابتكاراً.

ويكمن النمو المطرد للبنك في الاستثمارات الكبيرة التي قام بها في التكنولوجيا المصرفية المتقدّمة خلال السنوات الماضية، ليحتل بذلك موقع الصدارة كمصرف التقنية على الساحة المصرفية الكويتية.

الكويت – الاقتصاد والأعمال

خطة "كيبكو" في بنك برقان ركّزت منذ البداية على زيادة فعالية البنك وكفاءته عبر استخدام التكنولوجيا وتطبيقاتها المصرفية بشكل واسع وأكثر ابتكاراً من أجل تعزيز قدراته التنافسية وإعطائه مزايا تفاضلية كفيلة بإرضاء وتلبية حاجات شرائح واسعة من العملاء، وخصوصاً الشرائح الشابة في المجتمع الكويتي المعروف بأنه مجتمع شاب (أكثر من 50 في المئة منه تحت سن الخمسين عاماً) ويستخدم التكنولوجيا على نطاق واسع.

مدير عام المجموعة المصرفية للعملاء في "برقان" **إياد السري** يقول في هذا السياق أن "الكل يعرف أن هناك بنوكاً أقدم وأكبر من بنك برقان في الكويت، لكن الكفاءة والفعالية أساس المنافسة والتوسّع. لذا كان تركيزنا، في السنوات الماضية، على التكنولوجيا بالدرجة الأولى لزيادة كفاءة البنك الذي يعتبر الآن الأكثر تطوراً تكنولوجياً بين البنوك الكويتية، خصوصاً وأن العميل الكويتي متعطّش للتكنولوجيا بحسب الدراسات والأرقام التي تردنا من Visa وMastercard وغيرهما، والتي تشير إلى أن المستهلك الكويتي يعدّ أكبر مستهلك للتكنولوجيا في المنطقة ككل. فاستخدام البطاقات مثلاً في الكويت هو الأعلى حيث هناك اعتماد كلّي عليها، وكذلك هو حال استخدام التكنولوجيات المصرفية على أنواعها. إذ أننا عندما افتتحنا مركز الاتصالات في البنك (IVR Call Center) وردت إلينا أكثر من خمسين ألف مكالمة في شهر واحد".

مصرفية الإنترنت

العام 2000، دشّن بنك برقان موقعه على شبكة الإنترنت (www.burgan.com) واتخذ على عاتقه تقديم مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية الإلكترونية عبره. وفي العام 2002، ارتفعت نسبة المستخدمين إلى 120 في المئة مقارنة بالعام 2001 مستفيدين بذلك من المزايا الكثيرة التي يقدّمها بنك برقان عبر خدمة beebank.

يقدّم البنك من خلال موقعه على الشبكة، مجموعة من الخدمات المصرفية منها فتح الحسابات عبر الإنترنت للعملاء وغير العملاء بالدينار الكويتي والعملات الرئيسية، وتقديم طلب الحصول على القروض، وخدمة التحويل بين الحسابات إلكترونياً سواء بين حسابات العميل المختلفة لدى البنك أو بين حسابه وحسابات في بنوك أخرى داخل الكويت وخارجها في أي مكان في العالم، وفي أي وقت. كما يتمّ التحويل من الدينار أو الدولار الأميركي إلى أية عملة أخرى من دون أية رسوم.

ويقدّم البنك أيضاً عبر beebank خدمات أخرى مثل إنجاز الحوالات الخارجية ومعرفة الأرصدة بجميع العملات الرئيسية، وتقديم طلب الحصول على بطاقات الائتمان والسحب النقدي من البطاقة الائتمانية وتسديد فواتير بطاقات الائتمان، وطلب خطابات الائتمان وخطابات الضمان، إضافة إلى خدمة إرسال الشيكات المصدّقة إلى أي مكان في العالم والاكتتاب في الصناديق الاستثمارية. كما يمكن للعملاء السحب من حساباتهم الائتمانية وتحويلها إلى الحسابات العادية. ويؤكّد السري أن أهم ما يميّز خدمات البنك التي يقدّمها عبر الإنترنت أنها تتمّ بالعملة المحلية (الدينار الكويتي) إلى جانب العملات الرئيسية كالدولار والجنيه الاسترليني.

إلى ذلك، يمكن للعملاء شراء البطاقات مسبقة الدفع على أنواعها عبر beebank

كبطاقات الإنترنت والهاتف النقّال والاتصالات الدولية".

هذا، وقدّم بنك برقان أول خدمة للمقاصة في الكويت والتي يمكن لعملاء البنك من خلالها إجراء عمليات المقاصة الخاصة بالأسهم المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية عبر الإنترنت، إلى جانب طرحه خدمة تداول الأسهم العالمية عبر الإنترنت.

ويستفيد العملاء وغير العملاء من خدمة أخرى طرحها البنك هي خدمة البريد الإلكتروني حيث يمكن لأي شخص الدخول إلى موقع برقان على الإنترنت والحصول على عنوان بريدي خاص به يستخدمه كأي بريد إلكتروني، وذلك من دون أي مقابل.



الموقع على الإنترنت

الحكومة الإلكترونية

من جهة أخرى، يشير السري إلى أن "بنك برقان وضع ضمن ستراتيجية توسّعاته المحلية، الحصول على حصّة الأسد في سوق الحكومة الإلكترونية في الكويت، معتمداً على ما أنجزه خلال العامين الماضيين من بناء بنية تحتية إلكترونية قوية تعتبر الأفضل على مستوى البنوك المحلية إلى جانب الكوادر البشرية الوطنية التي يمتلكها".

وبالفعل كان لبنك برقان دور ريادي في تطبيقات الحكومة الإلكترونية بالتعاون مع عدد من الجهات الحكومية الكويتية من بينها ديوان الخدمة المدنية، وجامعة الكويت، حيث أصبح بإمكان الطلاب إتمام عملية التسجيل ودفع الأقساط عبر الإنترنت.

خدمات التجزئة

تشكّل خدمات مصرفية التجزئة ركناً أساسياً في ستراتيجية بنك برقان: "لكن خدمات التجزئة بأسلوب مختلف، يقول السري. فقطاع التجزئة في الكويت مهم جداً كما في باقي دول العالم، لكن مقاربتنا لهذا القطاع الحيوي مختلفة عن البنوك الأخرى حيث نعتمد على القنوات المصرفية الإلكترونية على أنواعها لإيصال المنتجات والخدمات للعملاء بدل التوسّع عبر الفروع، وهذا ما يجعلنا قادرين على اختراق شرائح واسعة ومتنوعة من العملاء، إضافة إلى استغلال قدراتنا التكنولوجية لابتكار سلّة واسعة من المنتجات المصرفية المميزة".

من بين هذه المنتجات بطاقة الائتمان مسبقة الدفع (Prepaid visa card) والتي انفرد بنك برقان بإدخال إمكانية إعادة تعبئتها، إضافة إلى إدخال مزايا أخرى عليها: "في التسعينات، طرحت شركة Visa بطاقة ائتمان مسبقة الدفع باسم Visa travel money، لكن هذه الخدمة فشلت لأن استخدام البطاقة كان محصوراً بأجهزة السحب الآلي (ATMs)، ولأنها كانت موجّهة فقط للمستخدمين المهنيين ورجال الأعمال الذين هم ليسوا بحاجة فعلية لمثل هذه البطاقة. أما بطاقة فيزا مسبقة الدفع التي طرحها برقان، فهي تستخدم في أي مكان وليس فقط على الصرّاف الآلي وهي متوفرة للجميع وليس لفئة معيّنة فقط. والبنك سيطرح قريباً



بطاقات مماثلة للمسافرين وخرّيجي الجامعات وغيرهم".

إلى ذلك ينفرد بنك برقان بتقديم خدمة جهاز السحب الآلي المتنقّل (Mobile ATM). فالبنك يملك سيارتين مجهزتين بجهاز ATM لإيصال هذه الخدمة إلى المناطق النائية وإلى الأمكنة التي لا تتواجد فيها أجهزة ATM. ونظراً لنجاح هذه الخدمة وانفراد بنك برقان بها، ترد إلى البنك طلبات من بنوك لبنانية وقطرية ويونانية لاستئجار هاتين السيارتين الفريدتين.

إضافة إلى ذلك، قام بنك برقان بشراء أول سبعة أجهزة لإيداع الأموال إلكترونياً. يوفر هذا الجهاز للعملاء إمكانية الإطلاع على حساباتهم وإيداع الأموال فيها حيث يقوم بعدّ الأموال والتأكّد من أنها غير مزوّرة، ثم يدخلها مباشرة في الحساب. ويتأكّد العميل بنفسه من إنجاز العملية ومن أن المبلغ المودع أصبح في حسابه من دون أي تأخير، وذلك على عكس الأجهزة التقليدية الأخرى حيث لا يتأكّد العميل من إتمام عملية الإيداع إلاّ في اليوم التالي.

لقد سمحت هذه البنية المصرفية التكنولوجية القوية والمتكاملة لبنك برقان من التحول بسرعة، وفي غضون سنوات قليلة، من بنك هامشي إلى بنك فتي وديناميكي ومتطور يستحوذ حالياً على نحو 15 في المئة من السوق المصرفية الكويتية. وما يهمّ البنك ليس كبر الحجم إنما الفعالية والكفاءة والتوسّع الإلكتروني بدل التوسّع الفيزيائي: "Fitness not fatness" كما يحلو لـ إياد السري القول. ■

القطاع المصرفي المغربي

استمرار فائض السيولة واهتمام أكبر بالدمج

لا تزال البنوك المغربية تعيش مشكلة فائض السيولة التي بدأت قبل نحو عام ونصف العام. وقد نتج ذلك من ضخ نحو ملياري دولار من إيرادات بيع 35 في المئة من رأس مال اتصالات المغرب، ومن جرّاء دخول "اليورو" حيز التنفيذ، ما أفرز تحويلات من العاملين في الخارج تقدّر بنحو 4 مليارات دولار.

ويبدو أن هذه الظاهرة قد تفاقمت نتيجة النمو البطيء للقروض المصرفية الممنوحة (زيادة 0,3 في المئة). ويعزو المحلّلون ذلك إلى ارتفاع هامش المخاطرة، ما دفع المصارف إلى التشدد في شروط الإقراض خصوصاً قروض الاستثمار في التجهيزات التي تراجعت بنسبة 3,2 في المئة.

وهذا الواقع جعل البنوك المغربية تعمل في ظروف غير ملائمة ليس أقلها تقلص هوامش الربح وتراجع الأرباح السنوية، في الوقت الذي تتم مناقشة اتفاقية "بازل" للمعايير المصرفية، ويشدّد البنك المركزي المغربي على مراقبة تطبيق القواعد الاحترازية التي أقرّها.

سيناريوهات مرتقبة

إزاء هذا الوضع عاد الحديث مرة أخرى حول احتمالات الاندماج والتكتل. فبالنسبة إلى البنك المغربي للتجارة الخارجية الذي كان انسحب منه "كومرز بنك" الألماني الذي كان يملك 15 في المئة من رأس المال، هناك مفاوضات جادة قطعت أشواطاً بعيدة مع مؤسسة صندوق التوفير الفرنسي لبيعه 20 في المئة من رأس المال.

وهذه المفاوضات إذا نجحت، تكرّس سياسة رئيس البنك **عثمان بنجلون** في التحالف مع شركاء أجانب. ففي بادئ الأمر كان العملاق الياباني "نومورا" يملك حصة وباعها محققاً ربحاً قدره 40 مليون دولار ليحل محله "كومرزبنك" الذي انسحب مؤخراً.





عثمان بنجلون

خالد الودغيري

وكان البنك الشعبي قد أدمج مؤخراً بنكاً صغيراً للإيداع والقرض، وباشرت الصناديق الإقليمية التابعة له التكتل في ما بينها.

وعلى جانب آخر، يتحدث المحللون عن قرب اندماج بين بنك الوفاء ومصرف المغرب، علماً أن الأول يملك 35 في المئة من رأس مال الثاني، المملوك بـ 51 في المئة من كريديه – ليونيه الفرنسي.

في المقابل تبدو فرضية أكبر اندماج بين البنك التجاري المغربي والبنك المغربي للتجارة والصناعة قد تبخّرت، بعد أن وضع **خالد الودغيري** الرئيس والمدير العام للبنك التجاري المغربي حداً لذلك في أول تصريح صحفي قال فيه أن "كل ما يقال عن هذا الاندماج لا أساس له من الصحة، ولكن البنك لديه الإمكانات التي تخوّله البحث جدياً في أي فرصة مناسبة تتاح له".

التموقع الفرنسي

وسط كل فرضيات الإندماجات بين المؤسسات المصرفية المغربية، تتموقع البنوك الأوروبية بقوة، فهي مساهم رئيسي في بنوك عدة وشريك مهم في أخرى. فعمالقة القطاع البنكي الفرنسي تستحوذ على أكثر من 50 في المئة من رأس مال بعض البنوك المغربية كـ"بي.ن. بي باريبا" في البنك المغربي للتجارة والصناعة و"الشركة العامة" في الشركة العامة المغربية للأبناك و"كريديه ليونيه" في مصرف المغرب.

ثم هناك بنك إسباني يساهم بأكثر من 20 في المئة من رأس مال البنك التجاري المغربي وقريباً صندوق التوفير الفرنسي ليحل محل الألماني "كومرزبنك" في البنك المغربي للتجارة الخارجية.

يلاحظ في ذلك غياب المساهمات الخليجية عن القطاع المصرفي المغربي على الرغم من المناخ الاستثماري الملائم، وهذه مسؤولية مشتركة بين البنوك المغربية التي لا تنوع مساهماتها والمستثمرين والمصارف الخليجية التي لا تلتفت لفرص مهمة تفرزها البنوك المغربية. ■

افتتاح فرعين قبل نهاية العام

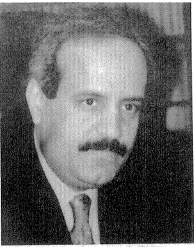
بنك البركة الجزائري يحقق أرباحاً قياسية

حقّق بنك البركة الجزائري أرباحاً صافية بلغت 3,6 ملايين دولار أميركي خلال العام 2002، أي بزيادة نسبتها 128 في المئة مقارنة بالأرباح المحققة في العام 2001. جاءت هذه الأرباح وبهذه الزيادة المميزة، على الرغم من الأوضاع الصعبة التي تمرّ بها الصناعة المصرفية في مختلف أسواق المال العالمية.

وكان مجلس إدارة البنك عقد مؤخراً اجتماعاً له في مصر، استعرض خلاله مجمل الأوضاع المصرفية، ومختلف الأنشطة التشغيلية التي تميّز بها البنك ودفعت باتجاه أرباح قياسية خلال العام المنصرم.

وأكّد **عدنان أحمد يوسف** رئيس مجلس إدارة البنك أن الأرباح المتحققة خلال الاثنتي عشرة شهراً من العام 2002، تمثل 15 في المئة من حقوق المساهمين، مشيراً إلى أن أصول البنك قد وصلت في نهاية تلك الفترة إلى 326,6 مليون دولار أميركي أي بنسبة زيادة بلغت 36 في المئة مقارنة بما كانت عليه في العام 2001، ما يؤكّد على استمرار البنك في تحقيق النتائج الطيبة المتوافقة مع الأهداف التي وضعها المساهمون في البنك.

وقال **عدنان يوسف** أن هذه الأرباح تعتبر الأفضل بين البنوك الجزائرية كاشفاً



عدنان احمد يوسف

عن خطة للتوسّع في مجال افتتاح الفروع لتصل إلى 12 فرعاً مع نهاية العام الجاري 2003 بعد أن بلغ هذا العدد عشرة فروع في الوقت الحاضر وهو يخطط كي يصل العدد إلى 15 فرعاً خلال المدى المنظور لتغطي شبكة فروع هذا البنك مختلف مناطق الجزائر.. حيث سيتمّ افتتاح الفرعين التاليين في منطقتي عنابة وبباتنة وذلك بعد ثلاثة فروع موجودة حالياً في الجزائر العاصمة شاملة المركز الرئيسي. وقال رئيس مجلس إدارة بنك البركة الجزائري أن البنك يتمتع بملاءة رأسمالية ممتازة تفوق نسبتها الـ 40 في المئة موضحاً أن خطة الفروع تهدف إلى ربطها جميعاً بالمقر الرئيسي حتى يتمكّن البنك من تقديم خدماته المتطورة لكافة المتعاملين الجزائريين إلى جانب إصدار خطاب الضمان للشركات. كما أكّد **عدنان يوسف** أنه يوجد تعاون كبير بين بنك البركة الجزائري ومختلف البنوك الإسلامية الأخرى ومعظم المصارف العربية، خصوصاً تلك التي لها علاقات اقتصادية وثيقة مع الجزائر حيث يُتوقع أن يبلغ هذا البنك مكانة أكثر تميّزاً في مجال الريادة المصرفية خلال السنوات الخمس المقبلة.

كما أعرب **يوسف** عن ترحيبه بالتعاون مع كافة المصارف الإسلامية عموماً والمصارف في المملكة العربية السعودية على وجه الخصوص لما لهذه المصارف من ميزة وما للسوق السعودية من تجارب ستدفع بهذه الصناعة دائماً إلى الأمام.

وأكّد **يوسف** أيضاً أن الجزائر تعتبر من الأسواق الواعدة في شمال المغرب العربي من حيث أنها تمتلك مقومات النمو والنجاح الاقتصاديين نظراً لثروتها النفطية وثروة الغاز الهائلة، إضافة إلى نجاح الحكومة في تحقيق التنوّع الاقتصادي على أسس موضوعية ووفقاً لأحدث الأساليب العصرية.

ومن ناحية أخرى، أشار **محمد حفيظ صديق** المدير العام للبنك إلى أن بنك البركة الجزائري يعتبر طليعة البنوك الخاصة في الجزائر، حيث تمتلك مجموعة البركة المصرفية (ABG) البحرين 50 في المئة من رأس ماله المدفوع والبالغ 23 مليون دولار أميركي، كما أن إجمالي ميزانية البنك تبلغ 340 مليون دولار في الوقت الحاضر. ويمتلك بنك الفلاحة الجزائري المملوك أصلاً للحكومة الجزائرية نسبة الـ 50 في المئة المتبقية من رأس مال البنك.

يذكر بأن بنك البركة الجزائري هو جزء من مجموعة البركة المصرفية (ABG) البحرين وكذلك هو عضو في هيئة المعايير للمحاسبة والمراجعة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، كما أنه يشارك في جميع الندوات والدورات التي تقوم بها وكالة التصنيف الدولية للمؤسسات المالية الإسلامية، إضافة لعضويته في المجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية. ■





المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبد الجواد

حققت المؤسسة العربية المصرفية ربحاً صافياً عن نتائج عملياتها الموحّدة للربع الأول من العام 2003 قدره 27 مليون دولار.

وارتفع إجمالي الربح التشغيلي للمجموعة بنسبة 15 في المئة فبلغ 82 مليون دولار مقارنة بـ 71 مليوناً في آذار/ مارس 2002، واستمرت الإيرادات في تحسّن فزاد الدخل بنسبة 10 في المئة ليصل إلى 200 مليون دولار. وسجل صافي الدخل من الفوائد انخفاضاً طفيفاً فبلغ 116 مليوناً مقابل 119 مليوناً للعام 2002، في المقابل ارتفع الدخل من غير الفوائد بنسبة 33 في المئة ليصل إلى 84 مليون دولار (63 مليوناً في 2002).

من ناحية أخرى، ارتفعت المصروفات التشغيلية بنسبة 6 في المئة إلى 118 مليون دولار أميركي (111 مليوناً في العام 2002)، ما يعكس تأثير التحويل من اليورو القوي إلى الدولار الأميركي، غير أن هذا الربع من العام شهد تحسّناً في نسبة المصروفات العمومية التي بلغت 59 في المئة (61 في المئة في العام 2002) ويعود ذلك إلى الزيادة التي تحققت في الإيرادات.

وارتفع إجمالي الموجودات الموحّدة للمجموعة بنسبة 6 في المئة ليصل إلى 28,4 مليار دولار أميركي في شهر آذار/ مارس من هذا العام من 26,7 ملياراً قبل عام من الآن، وبانخفاض مقداره 0,9 مليار دولار قياساً إلى إجمالي موجودات المجموعة في نهاية العام 2002. وحافظت المجموعة على وضعها القوي من حيث السيولة، إذ بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 51 في المئة (50 في المئة في العام 2002)، فيما بلغت نسبة القروض إلى الودائع 68 في المئة (67 في المئة في العام 2002)، كما واصلت المجموعة في الاحتفاظ بقاعدة رأسمالية متينة تتّضح من نسبة الموجودات المعرّضة للمخاطر التي بلغت 14,0 في المئة في آذار/ مارس 2003 مقابل 13,2 في المئة في نهاية العام 2002.

وقال **غازي محمود عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي للمجموعة: "ما يبعث على الرضا أن تأتي نتائج عمليات المجموعة للربع الأول من العام بمستوى أفضل مما كان متوقعاً لها. ولعل ذلك يقف شاهداً على مدى قوة قنوات الإيرادات لدى المجموعة، حيث تمكّنا من تحقيق تحسّن ملموس في الربح التشغيلي على الرغم من استمرار حالة الضعف في المعطيات الاقتصادية العامة في العالم. وفي ظل هذه الأوضاع تبقى المحافظة على مستوى إيرادات المجموعة وتحسين نوعية الموجودات وتنويع مصادر الدخل لديها في مقدمة أولوياتنا".

البنك العربي الوطني

حصد البنك العربي الوطني جوائز المركز الأول للعام 2002 للصناديق الاستثمارية كأفضل أداء بين البنوك السعودية بتحقيقه أعلى العوائد للمستثمرين على مستوى المملكة في 6 من صناديقه الاستثمارية، إضافة إلى حصوله على جائزة أفضل مدير استثماري للعام 2002.

وفاز البنك العربي الوطني بجوائز المركز الأول على ضوء نتائج الأداء للعام 2002 مقارنة مع مثيلاتها من صناديق البنوك المحلية الأخرى وهي:

صندوق التجارة بالريال للمستثمر العربي، صندوق التجارة بالدولار – للمستثمر العربي، صندوق أسواق المال بالريال – للمستثمر العربي، صندوق أسواق المال بالدولار – للمستثمر العربي، صندوق الأسهم السعودية – للمستثمر العربي وصندوق الشركات السعودية للمستثمر العربي.

نعمة صباغ

كما حصل صندوق التجارة بالدولار على المركز الثاني لثلاث سنوات، بينما حصل صندوق الهلال على المركز الثالث لثلاث سنوات، في حين حصل صندوق الأسهم الأوروبية للمستثمر العربي على المركز الثالث لسنة واحدة.

وقال **نعمة صبّاغ**، عضو مجلس الإدارة المنتدب: "إن تحقيق البنك العربي الوطني لهذه النتائج يأتي بفضل جهود العاملين في مختلف إدارات البنك، كما أنها تعبّر عن ثقة المستثمرين بالبنك العربي الوطني"، مشيراً إلى أن حصول البنك على المركز الأول لجائزة أفضل مدير استثماري للعام 2002 بفضل الدراية والخبرة والعمل الدؤوب لفريق العمل بإدارة الاستثمار، إضافة إلى المزايا والعوائد المجزية التي يحققها البنك للمستثمرين بأقل درجة ممكنة من المخاطرة.

وذكر صبّاغ أن البنك العربي الوطني حقق زيادة مستمرة في حجم أصول الصناديق المدارة من قبل البنك، فقد تضاعف إجمالي أصول تلك الصناديق خلال العامين الأخيرين من 2 إلى 4 مليارات ريال تقريباً، وهذا مؤشر على متانة الاقتصاد السعودي والقطاع المصرفي في المملكة على الرغم من الظروف التي مرّت بها المنطقة والاقتصاد العالمي خلال العام الماضي، منوّهاً بدور مؤسسة النقد العربي السعودي وتعاونها مع البنوك لدعم القطاع المصرفي في المملكة.

البنك الأهلي التجاري

عبد الله باحمدان

حقّق منتج "المها" (ORYX CLO - ING) الذي طرحه البنك الأهلي التجاري في كانون الأول/ ديسمبر 2001، بالمشاركة مع بنك آي إن جي وبنك يو بي أس، عائداً عن السنة الأولى بلغ 22 في المئة. وتمّ احتساب 6 في المئة من هذا العائد كفائدة سنوية، والباقي تمّ استخدامه كسداد لرأس المال المستثمر.

وكان البنك أعلن نجاح الاكتتاب في كامل المحفظة البالغة 400 مليون دولار، في سابقة هي الأولى من نوعها في الأسواق المحلية.

وأعرب **عبد الله باحمدان**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، عن سروره بهذا النجاح الذي يعكس المهنية الرفيعة التي تُدار بها أصول واستثمارات البنك، على الرغم من الصعوبات التي تواجه الأسواق المالية العالمية. وأعلن أن البنك يعكف حالياً على تصميم العديد من المنتجات التي سيتمّ طرحها لعملائه في الوقت الملائم.



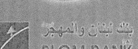
BATEX 2003

Banking Technologies & Free Zones Exhibition





الحدث الإقتصادي الأول في سوريا



راحة البال

برعاية السيد وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية السوري

شركة السلام للمعارض والتجارة

تدعوكم لزيارة

المعرض الأول للبنوك والتجهيزات المصرفية والمناطق الحرة

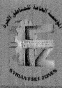
باتكس ٢٠٠٣

10-13 July , 2003

على أرض مدينة معرض دمشق الدولي











Peace



Organizers: Peace For Exhibitions & Trading

Damascus - Syria - Tel.: + 963 - 11 - 4440205 Fax : + 963 - 11 - 4449960 P.O.Box : 33265

Web Site : http://www.batexme.com E-mail : peace-co@scs-net.org

الراجحي المصرفية للاستثمار

حازت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار على عدد من جوائز التفوق عن أفضل الصناديق الاستثمارية أداء خلال العام 2002، حيث حاز صندوق الراجحي للأسهم الأوروبية على المركز الأول لمدة عام، وصندوق الراجحي المتوازن الأول على المركز الأول للاستثمارات لمدة ثلاثة أعوام.

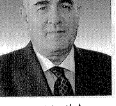
نائب المدير العام لمجموعة الخزينة والعلاقات الدولية **فهد العبد الله الراجحي** أشار إلى إطلاق صندوقين جديدين قبل نهاية العام الجاري 2003، سيكون مجال استثمارهما في السوق المحلية، بعوائد مجزية ومخاطر أقل، وسيعملان وفقاً لأنظمة مؤسسة النقد العربي السعودي وبالتوافق مع المبادئ الاقتصادية. وأكد حرص الشركة على تطوير أداء صناديقها الاستثمارية وتقديم صناديق استثمارية جديدة تتواءم واحتياجات العملاء وطموحاتهم بإشراف نخبة من مديري الاستثمار في الشركة.

بنك الرياض

حقق بنك الرياض المركز الأول بين المصارف السعودية في قيمة وعدد الأسهم المتداولة من خلاله في شهر نيسان / أبريل الماضي، حيث بلغت أكثر من 212 مليون سهم بقيمة 18 مليار ريال وفق تقرير مؤسسة النقد العربي السعودي.

ويمثل نشاط بنك الرياض 19 في المئة من إجمالي قيمة وعدد الأسهم المتداولة من خلال المصارف السعودية. ويقدم خدمات تداول الأسهم المحلية من خلال 30 مركزاً متخصصاً، مزوّدة بأحدث الأنظمة والكوادر المؤهلة والحاصلة على شهادات مهنية عالمية مثل شهادة CFA، وشهادة المخططين الماليين CPFP ومديري الثروات المؤهلين WMT، ما يمكّن العملاء من الحصول على الاستشارات التي تمكّنهم من تحقيق أهدافهم. ويقدم البنك فرصاً استثمارية لمختلف شرائح العملاء، سواء الأفراد أو الشركات والمؤسسات.

بنك الكويت الوطني


إبراهيم دبدوب

منحت مؤسسة نقد سنغافورة بنك الكويت الوطني ترخيصاً مصرفياً للقيام بكافة المعاملات المصرفية والتجارية (Wholesale) من بين ثمانية بنوك عالمية من بينها بنك HSBC في سويسرا ورويال بنك أوف سكوتلاند وبنك Fortis.

وقال رئيس المديرين العامين في "الكويت الوطني" **إبراهيم شكري دبدوب** أن منح هذا الترخيص لـ"الوطني" من السلطات النقدية في سنغافورة، المعروفة بلوائحها وضوابطها المصرفية الصارمة، يعزز المكانة التي يحتلها البنك أمام القطاعات المالية والمصرفية الدولية.

وقال أن فرع البنك في سنغافورة سيكون المقر الرئيسي لنشاطات البنك في منطقة آسيا والباسيفيك؛ مشيراً إلى أن هذا الترخيص سيفتح المجال أمام البنك لتقديم المزيد من الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية الشاملة للعملاء لخدمتهم على النحو الأمثل، كما أن هذا التطوّر الجديد سيشجع على المزيد من النمو في سنغافورة والمنطقة.

وذكر بيان صادر عن مؤسسة نقد سنغافورة أن اختيار "الوطني" جاء بناءً على معايير عدّة أهمها قوته ومتانته المالية وتصنيفاته الائتمانية المرتفعة إقليمياً وعالمياً وسمعته الدولية الجيدة والتزامه بالتطوير المهني والمصرفي على مستوى المنطقة، كما أعربت المؤسسة عن تقديرها لسجل البنك المتميّز من الربحية والأداء خلال السنوات الماضية.

كما أشارت المؤسسة إلى أن البنك الوطني يعدّ أحد أكبر البنوك العربية انتشاراً على الصعيدين الإقليمي والعالمي. وتنتشر شبكة فروعه الخارجية في كل من: لندن، باريس، نيويورك، جنيف، لبنان، البحرين، تايلاند وفييتنام؛ إلى جانب قرب افتتاح فرعين له في كل من المملكة العربية السعودية والأردن.

ويتواجد في سنغافورة أكثر من 700 مؤسسة مالية، ويعتبر قطاعها المصرفي من أقوى القطاعات على مستوى آسيا وأكثرها التزاماً بالمعايير المالية والمصرفية الدولية مساهماً بنحو 11 في المئة من الناتج الإجمالي المحلي للبلاد. وتمّ اختيار سنغافورة كأحد أفضل الأسواق المالية في العالم من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي في العام 1999.

بنك الإسلامي الأول


عبدالعزيز الجميح

بنك الاستثمار الإسلامي الأول "الإسلامي الأول"، وبيت الأوراق المالية أعلنا بأن بيت الأوراق المالية سيقوم بدور المضارب والمستثمر الرئيسي في إصدار صكوك إسلامية بمبلغ 75 مليون دولار أميركي، وتُعرف بإسم سندات الأمان الرئيسية المسجّلة لـ"الإسلامي الأول "فرسان".

ويشارك بيت الأوراق المالية في "فرسان"، كمستثمر رئيسي، بمبلغ 30 مليون دولار أميركي كحدّ أدنى، كما أن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي سيقوم بدور مسجّل الصكوك.

وقال **عبد العزيز الجميح**، نائب رئيس مجلس إدارة الإسلامي الأول: "في العام 2002 تمكنا من استكمال أول استثمار أوروبي، ومؤخراً قمنا بفتح مكتب في لندن. وسيساعد عرض "فرسان" الإسلامي الأول على تمويل توسّعه نحو أوروبا وتنويع مصادر تمويله ودعم ميزانية الإسلامي الأول".

وقال **أيمن بودى**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ"بيت الأوراق المالية": يعدّ "الإسلامي الأول" من أكثر المؤسسات المالية ابتكاراً في المنطقة، ونحن مسرورون لدعم عملية توسّع البنك نحو أوروبا".

وقال **عاطف أحمد عبد الملك**، الرئيس التنفيذي لـ"الإسلامي الأول": "إننا نقدّر الدعم المقدّم من قبل بيت الأوراق المالية لـ"الإسلامي الأول" من خلال قيامه بدور المستثمر الرئيسي. وقمنا بدمج بعض المزايا المبتكرة في "فرسان" كي نأتي بأدوات غير رأسمالية ومتوسطة الأجل، وهي عموماً غير متوفّرة للمستثمرين في صناعة الصيرفة الإسلامية. ونظراً للاستجابة التي حصلنا عليها حتى تاريخه، فإننا

نتوقع أن نقفل العرض في تاريخ 30 نيسان/أبريل 2003 مع زيادة كبيرة في الطلب على الاكتتاب".

بنك الخليج الدولي


خالد الفايز

حقق بنك الخليج الدولي أرباحاً صافية بلغت، بعد اقتطاع الضرائب 27,6 مليون دولار خلال الفصل الأول مقارنة مع 38,7 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ صافي الفوائد المكتسبة 43,8 مليون دولار مقابل 49,1 مليوناً للفصل الأول من العام 2002. وارتفع الدخل من النشاطات المصرفية الأخرى ومن محفظة الأوراق المالية، إلا أن صافي الدخل تأثر بسبب انخفاض إيرادات الفوائد في ظل تدنّي أسعار الفائدة.

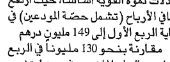
وبلغت الإيرادات الأخرى 30,8 مليون دولار، مقارنة مع 37,4 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام المنصرم التي شهدت دخلاً إضافياً غير متكرر. وشهدت أرباح المتاجرة زيادة كبيرة بنسبة 42 في المئة، كما ارتفع دخل الأعمال المصرفية الاستثمارية والرسوم بنسبة 24 في المئة وبلغت مخصصات الخسائر الائتمانية للفصل الأول 20,1 مليون دولار مقارنة مع 23,4 مليوناً.

وبلغ إجمالي الأصول الموحّدة 17238,6 مليون دولار في نهاية الفصل الأول من هذا العام، بزيادة بلغت 1002,1 مليون دولار مقارنة مع مستواه في نهاية العام الماضي. وتعود هذه الزيادة أساساً إلى ارتفاع حجم القروض بمبلغ 305,6 ملايين دولار وازدياد النقد والأصول السائلة الأخرى بمبلغ 316,1 مليوناً والودائع لدى البنوك بمبلغ 235,7 مليون دولار. وبسبب الأوضاع المتوترة في المنطقة، واصل البنك سياسته المحافظة في إدارة الميزانية العمومية، حيث بلغت نسبة سيولة الأصول 77,1 في المئة وفي أعقاب الإعلان عن أرباح موزّعة للعام 2002 بمقدار 42,7 مليون دولار، بلغت حقوق المساهمين في نهاية الفصل الأول 1127,1 مليوناً تمثل نسبة 6,5 في المئة من إجمالي الأصول.

تطوّر بعض بنود الميزانية

مليون دولار	نهاية الفصل الأول 2003	نهاية الفصل الأول 2002
الموجودات	17238.6	16236.5
ودائع من البنوك	5988.5	5742.0
ودائع من العملاء	4567.1	5104.5
قروض وتسليفات	3561.4	3255.8
حقوق المساهمين	1127.1	1128.2
الأرباح الصافية	27.6	38.7

بنك دبي الإسلامي



د. محمد خلفان بن خرباش

حقق بنك دبي الإسلامي نمواً في أرباحه خلال الربع الأول من العام الحالي بمعدّل 15 في المئة ونمواً في موجوداته بنسبة 27 في المئة، معززاً بذلك معدلات نموّه القوية أساساً، حيث ارتفع صافي الأرباح (تشمل حصّة المودعين) في نهاية الربع الأول إلى 149 مليون درهم مقارنة بنحو 130 مليوناً في الربع الأول من العام الماضي، في حين ارتفعت موجودات البنك إلى 20,6 مليار درهم مقابل 16,3 ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي.

وشهدت ودائع المتعاملين نمواً قوياً بنسبة 27 في المئة، حيث ارتفعت من 14,5 مليار درهم في الربع الأول من العام 2002 إلى 18,4 ملياراً للربع الأول من هذا العام، كما ارتفعت أرصدة محفظة البنك الاستثمارية والتمويلية خلال هذه الفترة من 10,1 إلى 12,1 مليار درهم بزيادة نسبتها 20 في المئة.

وحقق البنك إيرادات عن الربع الأول من هذا العام وصلت إلى 209 ملايين درهم مقارنة مع 187 مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، بزيادة قدرها 22 مليون درهم ونسبتها 12 في المئة.

وقال د. محمد خلفان بن خرباش، وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة، رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي: "تعكس المؤشرات العامة لأعمال البنك ونتائج عملياته نجاح البنك في تسويق منتجاته التمويلية والاستثمارية وازدياد قبولها لدى المتعاملين لديه، إضافة إلى النمو القوي في قاعدة وودائع المتعاملين...".

بنك دبي الوطني



عبدالله محمد صالح

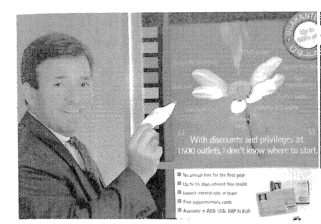
حقق بنك دبي الوطني أرباحاً صافية في الربع الأول من العام الجاري بلغت 170,6 مليون درهم في مقابل 129,1 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2002، أي بزيادة نسبتها 32,1 في المئة.

وزادت ودائع العملاء خلال الفترة بمقدار 113 مليون درهم وارتفعت الاستثمارات بنسبة 11,4 في المئة، كما زادت القروض والتسليفات بنسبة 5,5 في المئة.

أما إجمالي حقوق المساهمين فقد تراجع بنسبة طفيفة قدرها 172 مليون درهم.

بنك الامارات الدولي

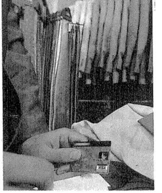
تشهد البطاقات الائتمانية meCARDS من meCARDS أكبر برنامج خصومات وامتيازات منذ أن زاد عدد المحلات المشاركة فيه من 250 إلى 1500 محلّ.



وتتراوح نسب الخصومات من 5 إلى 50 في المئة، وتكمن فوائد برنامج خصومات ومزايا meCARDS في إمكانية استرجاع قيمة الخصومات في الحال، بدلاً من شرط تجميع النقاط للحصول على الخصومات.

وقال **لويس سكوتو**، مدير عام قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإمارات الدولي: "إن العرض الذي تقدّمه بطاقاتنا meCARDS سجل رقماً قياسياً في عدد المحلات المشاركة في برنامج الخصومات والامتيازات".

بطاقات فيزا في 2002: 175 مليون معاملة



أظهرت تحليلات نتائج "فيزا انترناشونال" للسنة المالية المنتهية في نهاية العام 2002، أن عدد المعاملات التي أنجزها حاملو بطاقات الدفع والائتمان في الشرق الأوسط ارتفع خلال العام الماضي بنسبة 33 في المئة، من 130 مليون معاملة في العام 2001 إلى 175 مليوناً، أيّ بمعدّل 6 معاملات لكل ثانية. وتدلّ هذه النتائج على أن وسائل الدفع الإلكترونية بدأت تنتشر على نطاق واسع في العالم العربي.

وتصدر الأردن أسواق المنطقة من حيث سرعة نموّ معدّلات الإستخدام، حيث تضاعف العدد الإجمالي للمعاملات من نحو 6 ملايين معاملة في العام 2001 إلى 12 مليوناً في العام 2002. وجاء لبنان ثانياً بنسبة نمو في عدد المعاملات قدرها 54 في المئة ليرتفع هذا العدد إلى 6 ملايين معاملة، في حين احتلّت السعودية المرتبة الثالثة بنسبة نمو قدرها 40 في المئة ساهمت في زيادة عدد المعاملات إلى أكثر من 81 مليون معاملة خلال الفترة ذاتها.

وارتفع عدد معاملات فيزا في الكويت بمعدّل 28 في المئة ليصل إلى 27 مليون معاملة خلال العام 2002، وتلتها قطر بنسبة نمو قدرها 11 في المئة ليرتفع العدد إلى 3,5 ملايين معاملة. واستطاعت سلطنة عُمان خلال العام الماضي أيضاً أن تحقق نمواً نسبته 9 في المئة، حيث بلغ العدد الإجمالي للمعاملات المنجزة بواسطة فيزا 8 ملايين معاملة. ■



الخط الضائع

في وقت تركّز الحكومات العربية على تزويد مدنها الرئيسية بخدمات الاتصالات، تسجل المناطق البعيدة عن مراكز المدن نقصاً كبيراً في كل أنواع خدمات الاتصالات، بما فيها أحزمة المدن الرئيسية. وقد بيّنت دراسات مختلفة، نُشر آخرها منتصف أيار / مايو الماضي، أنّ المناطق التي لا تحقق الأرباح الكبيرة من خلال نشر خدمات الاتصالات لا تلقى عناية من قبل الحكومات والشركات الخاصة.

وقد وردت اعتراضات عدة على هذا النوع من التعامل مع المناطق النائية، خصوصاً لدى توقيع عقود مشاريع الهاتف الثابت، وقال المعترضون أنّ الكثافة الهاتفية المقرّرة للمناطق النائية لم تكن متوافقة والمتطلبات الفعلية، والسبب يعود إلى أنّ احتساب الربح على أساس التكلفة والمبيع لا يتوافق مع السياسة الحكومية! ولذلك بقيت مناطق عدّة في البلدان العربية خارج التغطية الهاتفية أو تمتعت بتغطية منخفضة جداً.

وفي الدراسة التي أعدتها شركة البيانات الدولية لصالح شركة إنمارسات مؤخراً وردت أرقام مقلقة، فالنسبة العامة للتغطية الهاتفية في المدن العربية للعام 2002 بلغت نحو 14 خطاً لكلّ 100 من السكان، أمّا في المناطق النائية فلم تتعدّ النسبة 2,3 في المئة!

ومما لا شك فيه أن مشكلة التفاوت الحاد بين المدن والمناطق النائية باتت مطروحة بإلحاح في ظل توجّه الحكومة نحو خصخصة القطاع، ومعرفتها بأن القطاع الخاص يندفع نحو المشاريع ذات الربحية وينكفئ عن تلك المشكوك في جدواها.

وتتداول الحكومات خيارات عدة لمعالجة مشكلة المناطق النائية إما عبر اتفاقات خاصة مع الشركات أو عبر إنشاء صناديق دعم لمساعدة المواطنين في تلك المناطق وتشجيعهم على الاشتراك في خدمات الهاتف. غير أن البعض يعتقد أن الطلب على الخدمات الهاتفية إنما ينبع من الحاجة إليها، وهذه الحاجة لا تولد إلا من زيادة الوعي ورفع المستوى التعليمي وتنمية المناطق الريفية.

إياد ديراني

3 ملايين جهاز كمبيوتر

تخطط مصر للوصول بعدد أجهزة الكمبيوتر لدى المواطنين إلى 3 ملايين بحلول العام 2007، إضافة إلى توفير خط هاتفي لكلّ أسرة وزيادة عدد نوادي تقنية المعلومات ليتوفّر ناد لكل 50 ألف مواطن. وتأتي هذه الأهداف ضمن الخطة القومية للاتصالات والمعلومات التي تحوّلت إلى وثيقة خاصة بمجتمع المعلومات المصري في إطار الاستعداد للقمة العالمية لمجتمع المعلومات المقرر عقدها في جنيف نهاية العام الحالي.

7 شركات

باعت "أوراسكوم تيليكوم" المشغّل المعروف في قطاع الاتصالات العربي 7 من 12 شركة هي مجموع أصول شركة تليسيل في أفريقيا عبر عمليتين منفصلتين. وتضمّنت العملية الأولى بيع 5 شركات في غرب أفريقيا وهي الشركات التابعة لـ"تليسيل" في: بنين، الغابون، بوركينا فاسو، النيجر وتوغو. ويتوقّع الانتهاء من إجراءات البيع في الربع الثاني من السنة الحالية. وبلغت القيمة الإجمالية للصفقة 23,1 مليون دولار وستظهر آثار عملية البيع الإيجابية في موازنة "أوراسكوم"، إذ ستساهم في خفض صافي الديون بنحو 81 مليون دولار.

654 مليون دولار

قررت "عمان للاتصالات" أن تستثمر نحو 654 مليون دولار في السنوات الخمس المقبلة في شبكة الاتصالات، وقال رئيس الشركة محمد بن علي الوهايبي أنّ الاستثمارات ستسمح للشركة "بإدخال تكنولوجيا جديدة في مجال الاتصالات لتلبية حاجات المستخدمين". وكانت الشركة استثمرت نحو 200 مليون دولار العام 2001 لتطوير خدماتها، ثمّ بادرت أوائل السنة الحالية الى الاعلان عن قرب بدء عملية الخصخصة إلاّ أنها لم تتابع تنفيذ العملية بالحماس نفسه مع تبيّنها انخفاض الاهتمام الدولي بقطاع الاتصالات مباشرة مع بدء الأعمال العسكرية في العراق.

5 ملايين مشترك

تتوقع مصادر مختلفة أن يتزايد عدد المشتركين العراقيين في خدمات النقّال ليصل الى 5 ملايين مشترك خلال 3 سنوات. وتعتبر أنّ قرار الأمم المتحدة القاضي برفع العقوبات المفروضة على العراق منذ العام 1991 سيزيد المنافسة بين الشركات العالمية التي تسعى إلى دخول السوق العراقية، خصوصاً في مجال الاتصالات. يشار إلى أنّ وزارة الدفاع الأميركية منحت شركة "ام سي آي" ("وورلد كوم" سابقاً) عقداً لإنشاء شبكة هاتف نقّال في العراق. وقالت المجموعة أنّ تنفيذ العقد سيبدأ في حزيران / يونيو الحالي، لكنها لم تكشف عن أي تفاصيل أخرى.

دراسة مقارنة بين المناطق الحضرية والريفية

أزمة انتشار الاتصالات في البلدان العربية

كلّفت إنمارسات Inmarsat مؤخراً شركة "أي.دي.سي." تنفيذ دراسة حول انتشار الخدمات الهاتفية الثابتة والمتنقلة والإنترنت في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع التركيز على مقارنة هذه المناطق مع بقية العالم، وإيلاء عناية خاصة للمقارنة بين المناطق النائية والحضرية فيما يتعلق بتوفر هذه الخدمات وانتشارها فيها. في ما يلي لأهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة.

انتشار "الثابت" و"المتنقّل"

مقارنة بمتوسط انتشار عالمي يبلغ 19,2 في المئة، لا يتجاوز متوسط انتشار خدمات الاتصالات في مناطق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أكثر من 8,7 في المئة من إجمالي عدد السكان. وفيما تحتل معظم دول الخليج الصدارة على قائمة معدلات انتشار الخطوط الهاتفية الثابتة، فإن معظم البلدان الأخرى تتميز بانخفاض معدل انتشار هذه الخدمات، خصوصاً في المناطق النائية، الذي يصل الانخفاض في بعض الأماكن إلى درجة تدعو إلى القلق.

وشرحت "أي.دي.سي." هذا الوضع بالقول: "على الرغم من أن معظم البلدان اتخذت مبادرات عدة لحل مشكلة قوائم انتظار الحصول على هاتف ثابت، إلا أن معظم الخطط والاستثمارات تتركز على المناطق الحضرية ومراكز التجمع السكاني، على حساب سكان المناطق النائية. لذلك فإنه ليس من النادر أن نجد انتشاراً واسعاً للخدمات الهاتفية في المناطق الحضرية، يقابله حرمان واسع في بنى الاتصالات التحتية في المناطق النائية.

أما خدمات الهواتف المتنقلة (الموبايل) فإن المنطقة تحتل المركز قبل الأخير في معدل الانتشار العالمي، إذ أن انتشار الخطوط المتنقلة فيها لا يتعدى 8 في المئة من سكان المنطقة، مقارنة بمتوسط عالمي يبلغ 18,1 في المئة. وتتوقع "أي. دي. سي" مواصلة نمو خدمات الاتصالات المتنقلة في دول الخليج العربي وخصوصاً في المملكة العربية السعودية وعُمان.

الإنترنت

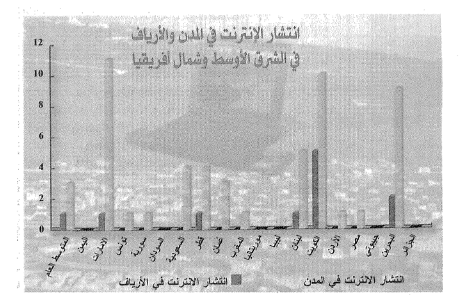
بمعدل انتشار لا يتجاوز 2,9 في المئة، تحتل مناطق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أيضاً المركز قبل الأخير عالمياً من حيث انتشار استخدام الإنترنت، (متوسط المعدل العالمي 10 في المئة). وعلى الرغم من أنه من المتوقع أن تشهد معظم أسواق الاتصال بالإنترنت في المنطقة نمواً متسارعاً خلال الأعوام المقبلة، فهذا النمو لن يتوجه إلى الأسواق الأكثر تطوراً في دول الخليج فحسب، بل سيتركّز في مناطق التجمّع السكاني على حساب المناطق النائية. وطبقاً لشركة "أي. دي. سي." السبب الرئيسي لانخفاض معدل انتشار الإنترنت في أوساط التجمعات الريفية هو الافتقار إلى بنى اتصالات تحتية أرضية، لأن تلك المناطق لا تستطيع تحقيق عوائد استثمارية جيدة بسبب انخفاض معدل الدخل فيها وانتشار الأمية.

لذلك فإن 45 في المئة من سكان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو معدل سكان المناطق النائية والريفية فيها، يعاني من فقر معلوماتي، لافتقاره إلى أساليب الوصول إلى المعارف والمعلومات بسبب ندرة بنى الاتصالات التحتية.

الاتصالات والنمو الاقتصادي

الفقر المعلوماتي، طبقاً للبنك الدولي، هو أحد أهم عوامل انخفاض مستوى الدخل في المناطق النائية. فالتطور الذي شهدته، أسواق الإنترنت والاتصالات خلال الأعوام القليلة الماضية أثبت أن وسائل الاتصال والإنترنت تلعب دوراً أهم بكثير من مجرّد إجراء الاتصالات، فهي باتت أدوات تساعد في رفع مستوى النمو الاقتصادي ورفع مستويات التوظيف والتدريب والرعاية الصحية والتعليم. إن الافتقار إلى وسائل الاتصالات في المناطق النائية أدى فعلاً إلى خلق فجوة رقمية هائلة في أرجاء المنطقة.

ويتفاوت معدل انتشار هذه الخدمات تفاوتاً كبيراً بين البلدان العربية، وخصوصاً بين دول الخليج العربي، التي تتمتع بمعدل انتشار عال نسبياً، وبين دول شمال أفريقيا



نسبة انتشار الهواتف الثابتة في المدن والأرياف

نسبة انتشار الهواتف في المدن — نسبة انتشار الهواتف في الأرياف

المتوسط العام، اليمن، الإمارات، تونس، سورية، السودان، السعودية، قطر، عمان، المغرب، موريتانيا، ليبيا، لبنان، الكويت، الأردن، مصر، جيبوتي، البحرين، الجزائر

وبلاد الشام، التي تعاني من انخفاض معدل انتشار خدمات الهاتف.

وباستثناء بعض الدول التي تتمتع بمستويات عالية من التحضر، فإن انتشار الخدمات الهاتفية في المناطق النائية يميل إلى أن يكون أقل بكثير من متوسط الانتشار الوطني. سواء كان الانتشار الوطني متدنياً أو منخفضاً، فهناك العديد من الدول التي تتمتع بمعدلات انتشار وطنية عالية نسبياً ولكنها تعاني أيضاً من انخفاض شديد يدعو إلى القلق في المناطق النائية.

وشركات توفير الاتصالات في تلك الدول تواجه صعوبات جمّة عندما تحاول تلبية احتياجات سكان المناطق النائية، لافتقارها إلى التمويل اللازم لمعالجة النقص الذي تعاني منه تلك المناطق.

وفي الوقت الذي تعهّد مزوّدو خدمات الاتصالات في تلك البلدان بزيادة نشاطهم، خصوصاً في الأعوام القليلة الماضية، محاولين التغلب على قائمة الانتظار الطويلة للحصول على خطوط هاتفية التي كانت تعاني منها بلدانهم، إلا أن الاستثمارات والخطط التنموية تركز على سكان المناطق الحضرية على حساب سكان المناطق النائية. ولقد نتج عن ذلك أنه بات من الطبيعي أن نجد انتشاراً كبيراً للهواتف في المناطق الحضرية في تلك البلدان، يقابله مناطق نائية تفتقر إلى أبسط بنى الاتصالات التحتية.

وفي مجال خدمات الهاتف المحمول، تمر دول الخليج بمرحلة انتقالية، فهي تقوم حالياً باتخاذ خطواتها الأولى نحو الخصخصة وتعديل القوانين التي ستنتج عنها إصلاحات مباشرة لقطاع الاتصالات. واستعداداً للخصخصة ومن ثم تحرير الأسواق، فإن موفري خدمات الاتصالات يعملون على توسيع مجال ستراتيجياتهم وتقديم خدمات جديدة.

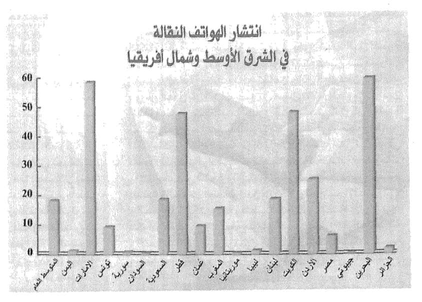
الإنترنت في المناطق النائية

لقد تمّ فعلاً الانتهاء من إنشاء البنى التحتية اللازمة للوصول إلى الإنترنت في معظم أسواق المنطقة، سعياً منها إلى تعزيز نمو المستخدمين المعتمدين على الاتصال العادي وتقديم التقنيات الجديدة ذات النطاق الموجي الواسع. إن التدخل المباشر من قبل حكومات المنطقة لتطوير سياسات قطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، وارتفاع معدلات انتشار الكمبيوتر الشخصي، وانخفاض أسعار خدمات الإنترنت، كلها عوامل ساهمت في زيادة انتشار الإنترنت، كما ازداد توجه مزودي خدمات الإنترنت والاتصالات إلى تقنيات "دي. أس. أل" (DSL) المختلفة، لاعتقادهم بأنها الأكثر حظاً للانتشار في المنطقة.

وعلى الرغم من أنه ينتظر أن تشهد أسواق الاتصال بالإنترنت في معظم البلدان العربية نمواً متزايداً خلال السنوات القليلة المقبلة، فإن هذا النمو لن يتوجه إلى الأسواق الأكثر تطوراً في دول الخليج فحسب، بل سيتركز في مناطق التجمع السكاني على حساب المناطق النائية. وكما هو الحال في مجال الخدمات الهاتفية، فالنمو في إمكانات الاتصال بالإنترنت وأعداد مستخدميها لن يتوزع بالتساوي على قطاعات المجتمع المختلفة. فالمناطق الحضرية والشرائح الغنية من المجتمع ستتوفر لها وسائل الدخول إلى الإنترنت بصورة أسهل، سواء كان ذلك من البيت أم المدرسة أم مقاهي الإنترنت، مقارنة بشرائح المجتمع الأقل حظاً. أما المجتمعات النائية فسيتجاوزها مثل هذا النمو تماماً لأنها ستفتقر إلى وحدات الاتصال بالإنترنت.

يمكن اعتبار أن السبب الرئيسي لانخفاض انتشار الإنترنت في المناطق النائية هو افتقارها إلى بنى الاتصالات التحتية الملائمة، والسبب نظرة القطاع الخاص العامل في مجال تزويد خدمات الإنترنت إلى هذه المناطق. فهي أسواق غير مربحة اقتصادياً لتدنّي الأجور وارتفاع معدلات الأمية فيها، وكذلك لعدم وجود مبادرات حكومية تشجع القطاع الخاص على الاستثمار في تلك المناطق.

لذلك، على الرغم من وجود ميل واضح نحو زيادة "التحضر" في البلدان العربية، إلا أن سكان المناطق النائية والريفية لا يزالون يشكّلون نسبة عالية من السكان، إذ يقدّر عددهم بنحو 40 في المئة تقريباً■



HP تحتفل بمرور عام على اندماجها

احتفلت HP بمرور عام على اندماجها، وذلك في أحد الفنادق الفخمة في دبي. وكانت الشركتان استكملتا اندماجهما في 3 أيار/ مايو 2002.

يذكر أنّ HP هي من أكبر شركات تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط ولديها نحو 500 موظف في المنطقة وتتواجد فيها منذ العام 1968، حيث افتتحت أولى مكاتبها الإقليمية العام 1994. وتملك الشركة مكاتب في كل من دبي وأبو ظبي ورام الله والقاهرة والرياض وجدّه والخبر لخدمة منطقة مجلس التعاون الخليجي ومنطقة شرق المتوسط ومصر.



المدراء العموميون لوحدات الأعمال الأربعة التابعة لشركة HP في منطقة الشرق الأوسط: جوزيف حنانيا، كريستوف شل، عمر حسن ومايك سميث

تجدد الحديث في دبي عن "مصنع رقائق الكمبيوتر"

أعلنت مصادر في واحة دبي للسيليكون مؤخراً أنها تتوقع استقطاب أول مشروع تجاري في أبحاث وصناعة أشباه الموصلات أو الرقائق الكمبيوترية المعقدة Microchips في نهاية العام الحالي أو بداية العام 2004 على أبعد تقدير. ويعدّ المشروع الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، ويتطلع إلى منافسة المراكز المشابهة في الولايات المتحدة وشرق آسيا للحصول على حصة مهمة من سوق عالمية تقدّر بأكثر من 260 مليار دولار، حسب توقعات نهاية العام 2002.

ووقّعت واحة السيليكون مؤخراً اتفاقية مع شركة دولية لوضع المخطط الأساسي والتجاري للمشروع، وكذلك تستعد لتوقيع اتفاق مماثل قريباً مع شركة كورية للمساهمة في تصورات المخطط التجاري. وكانت حكومة دبي أعلنت في كانون الأول/ ديسمبر الماضي عن تدشين "واحة دبي للسيليكون" التي تهدف إلى تطوير صناعة رقائق الكمبيوتر في منطقة تقع جنوب دبي وتمتد على مساحة ستة ملايين متر مربع. وذكر د. **محمد الزرعوني** الرئيس التنفيذي للواحة ومدير عام سلطة المنطقة الحرة في مطار دبي المشرفة على المشروع، أن الهدف الرئيسي للمشروع هو استقطاب اللاعبين الدوليين الكبار في مجالات صناعة أشباه الموصلات والإلكترونيات الدقيقة. وتأمل حكومة دبي في استقطاب مؤسسات الأبحاث والتطوير والتصميم والتصنيع العاملة في هذا المجال الصناعي الحيوي إلى واحة السيليكون، كما تتطلع إلى بناء مصنع للرقائق فيها خلال فترة تراوح بين ثلاث وأربع سنوات، إلا أن ذلك يبقى مرتبطاً بأوضاع سوق الرقائق في العالم، حسبما يؤكد المسؤولون.

ومن المتوقع أن تصل كلفة هذا المصنع إلى 1,6 مليار دولار، وسيكون جزءاً من اتفاقية الشراكة بين حكومة دبي وحكومة مقاطعة براندنبيرغ الألمانية التي ساهمت في إقامة مصنع للرقائق في مدينة فرانكفورت أودر على الحدود مع بولندا باستثمارات وصلت إلى 13 مليار دولار أميركي. ويبقى احتمال انضمام شركة انتل الأميركية إلى المشروع قائماً على الرغم من نفيها القاطع للمعلومات التي تحدثت عن مشاركتها. ووفقاً للخبراء، فإن من شأن مثل هذا المصنع أن يسدّ حاجة في السوق ممتدة من ولاية سياتل في الولايات المتحدة غرباً حتى سنغافورة شرقاً، وأن يضع دبي في مصاف الدول المتقدمة تكنولوجياً وهي الدول التي لا تمثّل سوى نسبة 1 إلى 2 في المئة في العالم. ويعدّ قطاع صناعة الرقائق في العالم أكثر القطاعات نمواً خلال السنوات الأربعين الماضية بنسبة نمو بلغ متوسطها السنوي نحو 17 في المئة، فيما يصل حجم السوق العالمي للرقائق إلى 150 مليار دولار سنوياً.

السعودية: مشروع الخطة الوطنية لتقنية المعلومات

بعد إعلانها منذ فترة عن البدء في الإعداد لخطة وطنية خاصة بتقنية المعلومات، قالت مؤخراً مصادر الأمانة العامة لمشروع الخطة أنها انتهت من إعداد "المبادرات العاجلة" لهذا المشروع. وأشار بيان صحافي صادر عن الأمانة أن تلك المبادرات تركّزت بشكل رئيسي على هيكلة قطاع تقنية المعلومات، وإعداد الكوادر المعلوماتية، وتطوير البنية التحتية لتقنية المعلومات والاتصالات وتنمية الصناعة المعلوماتية ودعم المحتوى العربي الإسلامي ودعم جهود الحكومة الإلكترونية. وأكّد في هذا الإطار وزير التعليم العالي د. **خالد بن محمد العنقري** أن الحكومة السعودية تبدي اهتماماً بالغاً بتبني تقنية المعلومات لاقتناعها بأن استخدامات تقنية المعلومات والاتصالات في هذا العصر تعتبر أساساً لتطوير الدولة ورقيّها ومواصلة تقدمها وتأكيداً لهويتها وحضارتها، ورافداً للنهوض باقتصادها وتقدم مجتمعها. ولذلك رأت أن الرقي بمنظومة تقنية المعلومات يعتبر ضماناً لاستمرار نجاح برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة لتحقيق الاستفادة القصوى من مواردها المتاحة.

وأضاف **العنقري** بأنه يندرج تحت كل هذه المبادرات، عدد من المبادرات الفرعية التي تتميّز بإمكانية تنفيذها خلال فترة زمنية قصيرة. وتمّ تحديد هذه المبادرات في ضوء معايير محددة منها أن تكون القضية ضرورية وغير قابلة للتأجيل ويكون بالإستطاعة وضع حل لها وتنفيذه في وقت قصير، وأن تكون التكلفة المالية للحل قليلة أو ممكنة وأن يكون تنفيذ الحل المقترح أساساً لتنفيذ أنشطة أخرى عاجلة. وقد تمّ حصر عدد كبير من القضايا العاجلة وتمت مناقشتها من خلال العديد من اللقاءات وورش العمل بين المتخصصين في مجال تقنية المعلومات الذين اتفقوا على أن تلك المبادرات هي التي ينبغي التركيز عليها بشكل فوري حيث ستكون الأساس لتطوير قطاع تقنية المعلومات ولنجاح الخطة الوطنية لتلك التقنية التي تهدف إلى دعم الاقتصاد الوطني عبر تنمية صناعة تقنية المعلومات والاعتماد على التجارة الإلكترونية والعمل من بعد، وتعميم المدنية والحدّ من تضخّم المدن من خلال التعليم الإلكتروني، والحكومة الإلكترونية والطب الاتصالي، إضافة إلى إعداد الكوادر الوطنية والاعتماد عليها والمحافظة على الثقافة العربية والإسلامية في العالم الرقمي، وكذلك رفع الكفاءة والإنتاجية مع تقليل المصروفات وتعزيز الأمن الوطني باستثمار المعلومات.

hp السعودية

3 مراكز جديدة

في خطوة تهدف إلى تقديم الدعم الفنّي المباشر لعملائها، أعلنت شركة hp عن افتتاح ثلاثة مراكز للخدمة وقطع الغيار في مناطق المملكة العربية السعودية الرئيسية: الرياض، جدّه والخبر. وسيتمّ من خلال هذه المراكز تقديم الدعم الشامل لمنتجات الشركة من أجهزة الكمبيوتر الشخصية والمزوّدات ومنتجات الحوسبة المتنقلة وطابعات الليزر والحبر والراسمات ذات النسق الكبير.

مدير عام قسم hp للخدمات في المملكة، **فواز قعدان**، قال إنّ افتتاح هذه المراكز جاء نتيجة طبيعية لنمو مبيعات منتجات الشركة الكبير خلال السنوات الخمس الماضية، من خلال شبكة من الموزّعين المعتمدين في المملكة؛ وأشار إلى أنّ المراكز مجهّزة بأفضل الكوادر البشرية من فنّيين ومهندسين يبلغ عددهم 25 شخصاً، كما ستطلق الشركة خدمة الإتصال الهاتفي المجاني على الرقم 8008971444 يستطيع من خلالها العملاء الحصول على المعلومات والمساعدة التقنية.



خدمة الإتصال اللاسلكي في السعودية



أثناء إطلاق الخدمة الجديدة

جيلبر لاكروا

أعلنت الشركة العربية لخدمات الإنترنت والإتصالات "أول نت" عن توفيرها لخدمة الإتصال بالإنترنت لاسلكياً عن طريق النقاط الساخنة (AwalNet Hotspots)، بالتعاون مع شركة "إنتل" العالمية التي أطلقت تقنية سنترينو Centrino للأجهزة المحمولة والتي تحتوي على تقنية الإتصال بالشبكة اللاسلكية مسبقاً، والتي تتيح امكانية الإتصال لاسلكياً من نقاط معينة مجهزة، وتعمل على تحسين أداء الأجهزة المحمولة وقدرة تقنيات الشبكة اللاسلكية المضمنة، ومنح حياة أفضل للبطارية. مدير عام شركة "أول نت" **عبد الله الدبيخي** قال إنّ هذا البرنامج سيزيد من حصة "أول نت" بنسبة 10 في المئة في السنة الأولى لتطبيقه، وهو الأول من نوعه في المملكة. وأشار إلى أنه يمثّل الخطوة التالية في توفير حرية تنقّل كاملة للأجهزة المحمولة حيث يتمّ تزويد المستخدمين بالبنية التحتية لشبكات wifi والملحقات اللازمة لتوفير المعلومات في أي وقت ومن أي مكان. وقال إنّ إجمالي استثمارات "أول نت" تجاوزت حتى الآن 150 مليون ريال في تجهيزات البنية التحتية لمستخدمي الإنترنت.

مدير عام شركة "أنتل" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **جيلبر لاكروا** قال إنّ النقاط الساخنة هي عبارة عن أماكن أو نقاط مجهّزة بمسارات لاسلكية لتوفير إمكانية الوصول إلى الإنترنت من دون استخدام الأسلاك، حيث يمكن تركيب النقاط الساخنة لـ "أول نت" في مختلف الأماكن العامة، مثل: المقاهي، الفنادق، المجمّعات، المستشفيات والمطارات؛ مشيراً إلى أنّ كلّ نقطة ساخنة يمكنها استيعاب 250 مستخدماً في اللحظة نفسها اعتماداً على شبكة wifi.

يُذكر أنّ النقاط الساخنة لـ "أول نت" توفّر للمستهلكين عملية الإتصال بشبكة الإنترنت من مسافة 100 متر من موقع النقطة الساخنة من دون توصيل أسلاك، حيث يتمّ تحويل طلب المتصفّح إلى مركز عمليات الشبكة الذي يقوم بدوره بإرسال أول صفحة مع خيارات الدفع، بما فيها بطاقات الإئتمان والخيارات الأخرى، ومن ثمّ يمكن للمستخدم الوصول للإنترنت.

الإتصالات المتقدمة

خدمة قارئ البريد الإلكتروني



عبدالله الرخيّص، العضو المنتدب لشركة الاتصالات المتقدمة

طرحت شركة الإتصالات المتقدمة مؤخراً خدمة "قارئ البريد الإلكتروني" التي تسمح للمستخدم استعراض البريد الإلكتروني والرد عليه عبر تقنية التمييز الصوتي من خلال الهاتف الثابت أو الجوّال، من أي مكان في العالم، حيث يتمّ تحويل الرسائل الإلكترونية المكتوبة إلى رسائل صوتية، سواء باللغة العربية أم الإنكليزية، وذلك على مدار الساعة من خلال استخدام رقم حساب ورقم سري خاص.

وتوفّر شركة الاتصالات المتقدمة، بالتعاون مع شركائها خدمة ربط نظام "قارئ البريد الإلكتروني" بمختلف أنظمة البريد الإلكتروني العامة (مثل مكتوب Maktoob ...) والخاصة، كحلول منفصلة للشركات والمنشآت، كما تقدّم الشركة إمكانية ربط قارئ البريد الصوتي عن بُعد بأنظمة تلك المنشآت وتمكّن منسوبيها من الاستفادة من خاصية النفاذ إلى البريد عبر الهاتف.

وتعتبر "شركة الاتصالات المتقدمة" من الشركات الرائدة في مجال أنظمة وحلول الاتصال الهاتفي وخدمات التفاعل الصوتي للبيانات والمعلومات في المملكة العربية السعودية.

IBM:

أجهزة كمبيوتر جديدة

Think pad G40

طرحت IBM الشرق الأوسط جهاز ThinkPad G40 الجديد والذي يجمع بين سعر الكمبيوتر المكتبي الاقتصادي وبين تصميم وسهولة حمل أجهزة كمبيوتر الدفترية. صُمّم ThinkPad G40 خصيصاً للمستخدمين الذين يطلبون جهازاً كامل المزايا ولكنهم لا يتنقلون كثيراً. وهو مثالي للشركات الصغيرة والمتوسطة والمدارس والجامعات والهيئات الحكومية.

يتوجّه جهاز ThinkPad G40 إلى المستخدم الذي يعتمد على مصادر الطاقة المستمرة أكثر من اعتماده على طاقة البطارية، ولكنه يضطر إلى التنقّل بجهازه عادة من مصدر للطاقة المستمرة إلى آخر. يقدّر بعض الباحثين أنّ هذا النمط في الاستخدام يشكّل نحو 25 في المئة من استخدامات الكمبيوتر المحمول في عالم الأعمال. ويستطيع المستخدم اختيار جهاز ThinkPad G40 يعتمد على المعالج الدقيق الذي يلائمه من ضمن مجموعة من الخيارات التي تشمل معالج إنتل بنتيوم 4 الذي تبلغ سرعته 3GHz، والذي يعد واحداً من أقوى المعالجات المستخدمة في أجهزة الكمبيوتر الدفترية.



Samsung

سعي لزيادة العائدات



أحد المستهلكين يتفحص أجهزة تلفزيونية رقمية من "سامسونغ"

كشفت Samsung عن خطط لزيادة عائداتها للسنة المالية 2003 في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بمعدل 27 في المئة لتصل إلى 1,9 مليار دولار. وهي حققت أداءً متميّزاً خلال العام 2002 لتقترب مبيعاتها من عتبة 1,5 مليار دولار.

وعلّق **بي دبليو لي**، رئيس سامسونغ الشرق الأوسط وأفريقيا ورئيسها التنفيذي على ذلك قائلاً: "يعود الأداء القوي الذي حققته الشركة خلال العام 2002، بصورة رئيسية، إلى التقنيات الرقمية المتطوّرة التي طرحتها في هذه المنطقة." وتعدّ الاستثمارات الضخمة التي توظّفها سامسونغ إلكترونيكس في مجال الأبحاث والتطوير من أهم العوامل التي تسهم في ترسيخ الدور الريادي الذي تتميّز به الشركة عالمياً، حيث استثمرت في العام 2002 نحو 2,4 مليار دولار على الأبحاث والتطوير.

Toshiba

مجموعة كمبيوترات دفترية لاسلكية جديدة



جهاز Toshiba TECRA M1

أطلقت Toshiba تشكيلة واسعة وجديدة من الكمبيوترات الدفترية Notepad التي ترتكز على تقنية "سنترينو" اللاسلكية من Intel، لزبائن الشرق الأوسط. وتقوم الفئات الأربع الجديدة من كمبيوترات Toshiba اللاسلكية، وهي: "بورتيجي آر 100"، "تيكرا إس 1"، "تيكرا إم 1" و"ساتيلايت برو إم 10"، بمنح المستخدمين من الشركات ورجال الأعمال دائمي التنقل تقنية عصرية مصمّمة للحصول على أقصى مرونة وإنتاجية ممكنتين.

وقال **أحمد خليل**، المدير الإقليمي لأنظمة الكمبيوتر في Toshiba الشرق الأوسط: "أجهزتنا الجديدة هي ثمرة تعاون مع Intel للارتقاء بالحوسبة النقّالة واللاسلكية، وستمنح زبائن Toshiba أداءً استثنائياً وعمراً أطول للبطارية من أجل تعزيز تجربة الكمبيوتر الدفتري وزيادة الإنتاجية."

كما أطلقت الشركة جهازاً جديداً منخفض الكلفة ضمن سلسلتها من الأجهزة الخادمة "Magnia" تحت اسم "Magnia 560S"، وهو مصمّم ليكون الحل الأكثر فعالية من حيث الكلفة لقطاعات الأعمال والتجزئة والتعليم، إضافة إلى الدوائر الحكومية.

Dell

أرباح 2002

حققت Dell خلال الربع الأخير من السنة المالية 2003 إنجازاً مميّزاً، فبلغ ربحها الصافي لسنة كاملة نحو 2,12 مليار دولار أميركي، فيما سجل دخل الشركة العام رقماً قياسياً بنحو 35,4 ملياراً. ويذكر أنّ دخل الربع الأخير من السنة بلغ 9,7 مليارات دولار أميركي، أي بارتفاع 21 في المئة مقارنة بالعام الماضي؛ أمّا دخل السهم الواحد فبلغ 23 سنتاً بزيادة 35 في المئة.

واحتلت Dell المرتبة الأولى في الولايات المتحدة الأميركية، والمرتبة الثانية عالمياً في ما يختص بشحنات الأجهزة الخادمة التي تعمل ببرنامجي Microsoft Windows و Linux.



Alcatel

رواج كبير

جهاز من Alcatel

في استطلاع للرأي أجرته Hay Group مؤخراً، قامت الإدارة الاستشارية بتصنيف Alcatel كثاني أفضل الشركات الفرنسية التي تلاقي رواجاً كبيراً من بين مستخدمي الهواتف النقّالة في فرنسا، كما أثبتت الإحصاءات

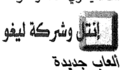
أنّ Alcatel استطاعت أن تجد مكاناً مرموقاً بين أضخم الشركات الفرنسية مثل Total Fina و Michelin. وقد تمّ إجراء هذا الاستطلاع على 10 آلاف مدير ومسؤول شركة ومحلل يعملون في 345 شركة في العالم لإجراء التصنيف على شركات أخرى يعملون في 9 قطاعات صناعية مختلفة. وبعد جمع النقاط تمّ تصنيف Alcatel في المركز الثاني.

KDCC وسيسكو

أول فندق إلكتروني في الكويت


رائد عماري، مدير العمليات في (KDCC اليسار) وميشال هينسلر، مدير عام فندق ومنتجع كمبينسكي

أصبح فندق ومنتجع كمبينسكي الجليعة أول فندق في الكويت يتبنّى حلول "سيسكو سيستمز" لشبكات الغيغابايت إيثيرنت ذات السرعة العالية والشبكات اللاسلكية. وستوفّر البنية التحتية إمكانية استخدام تطبيقات متطوّرة للإنترنت في مرافق الفندق المختلفة وعلى الشاطئ الخاص به وذلك على مساحة إجمالية قدرها 37 الف متر مربع. وبفضل هذه الحلول التي قدمتها "سيسكو"، وقامت بتجهيزها شركة الكمبيوتر الكويتية الدنمركية (KDCC)، سيتمكّن ضيوف الفندق من النفاذ إلى الإنترنت والخدمات الشبكية الأخرى من خلال أربع قنوات تواصل مختلفة، منها شبكة محلية لاسلكية (WLAN) تمّ تركيبها على شواطئ الفندق وفي مطاعمه وأنديته الصحية وفي 133 غرفة وشاليهاً.



إنتل وشركة ليغو

ألعاب جديدة

أعلنت كلّ من شركة Intel و LEGO Interactive أنهما تتعاونان سوياً لطرح وتسويق لعبة من فئة ألعاب المغامرات تجمع ما بين سلسلة ألعاب BIONICLE الرائجة وما بين أحدث تقنيات الكمبيوتر. ومن المقرر طرح اللعبة التي ستشارك Electronic Arts في نشرها خريف 2003. وتهدف الشركتان إلى استغلال قدرات معالج إنتل بنتيوم 4 ذي تقنية (Hyper-Threading) لبث الحياة في ألعاب BIONICLE على شاشات الكمبيوتر بغرض خلق عالم واقعي يجذب المستخدمين للانغماس فيه والاستمتاع بهذه اللعبة المميّزة.



موتورولا

هاتف جديد

أطلقت "موتورولا" برامج لأجهزة الهاتف النقّالة التي تنتجها في محاولة لتسهيل الاستخدام. وخير مثال على هذه القوائم الجديدة هو الموجود في هاتف C350 الجديد الذي يعزز الأسلوب الشخصي

هاتف C350 الجديد من موتورولا

ويتيح للمستخدمين إمكانية تعديل سمات هواتفهم ليشكّل ذلك تجربة فريدة من نوعها للهاتف النقّال. ومع نغمات الرنين القابلة للمزج والخلفيات القابلة للتنزيل والشاشات المؤقتة والأفكار العديدة وإمكانية تغيير الأغطية الأمامية والخلفية، يمكن للمستخدمين تصميم الهاتف الذي يعكس شخصياتهم ورغباتهم.

نوكيا

قلم رقمي وهواتف تلتقط الصور


نوكيا 7650


قلم نوكيا الرقمي

طرحت نوكيا مؤخراً مجموعة جديدة من ملحقات الهواتف النقّالة المحسّنة والغنية بالوظائف العملية والمتعة التي تدعم نظام الرسائل متعددة الوسائط MMS؛ فمن خلال استغلال التقنيات الجديدة المهمة مثل بلوتوث، MMS، الصور، قلم نوكيا الرقمي، منظار نوكيا للصور والعدسات الإضافية، سيتمتّع حاملو هواتف نوكيا المتحركة المزوّدة بنظام رسائل MMS بالعديد من المزايا الإضافية الغنية. ويتيح قلم نوكيا الرقمي لمستخدميه الفرصة لإعداد وتخزين ومشاركة الرسائل الخاصة والملوّنة.

ويمكن استخدام القلم بكل سهولة لرسم الصور أو كتابة الملاحظات بخط اليد على ورق خاص ومن ثمّ نقلها إلى هاتف نقّال ملائم عبر تقنية بلوتوث.

كما كشفت نوكيا عن مفاجأة لحاملي هواتفها النقّالة من طراز 7650 تتمثل في طرحها لبرنامج يسمى فيديو كاميرا VideoKamera، ويتوفّر هذا البرنامج مجاناً على موقع سوق نوكيا الشرق الأوسط للبرمجيات على الإنترنت:

(www.softwaremarket.nokiame.com).

Internet Security Systems

تحوز على جائزة من SC

حازت ISS على جائزة أفضل حلول أمنية إلكترونية في احتفال SC Awards 2003 SC الذي جرى في لندن.

وجوائز مجلة SC السنوية تقدّر الشركات المميّزة في صناعة الأمن للتكنولوجيا المتقدمة في المجالات المختلفة.

أمّا RealSecure Network Protection من ISS فهو يساعد الزبائن على اكتشاف وتجنّب التهديدات الأمنية المتنوّعة. ■



هنري فورد

أورتيز: ترقبوا جديد فورد

كتب خطار زيدان

يصادف تاريخ 16 حزيران/يونيو الحالي الذكرى المئوية لثاني أكبر مصنّع للسيارات في العالم. 100 عام مضت على تأسيس الإمبراطورية والأسطورة فورد على يد **هنري فورد** ومجموعة من المستثمرين، أرست خلالها الشركة أبعاداً جديدة في مفهوم صناعة السيارات في العالم، ترتكز على العملانية في الإنتاج، الجودة، القوة والتقنية المتقدّمة واستطاعت خلالها فورد إنتاج ما يزيد على 250 مليون سيارة.

أنتجت شركة فورد أول سيارة في العام 1903، طراز آي (Model A)، وكان أول نجاحات فورد موديل تي (Model T)، الذي بدأ إنتاجه في العام 1908 وصنّع منه ما يقارب 15 مليون سيارة خلال فترة 19 عاماً، تبعه طراز آي بنسخته الجديدة في العام 1927، بعدها تتالت الطرازات المختلفة مثل فورد 49، ثندربيرد، (Thunderbird)، فالكون (Falcon) وإسكورت (Escort). وتأتي بنا الذاكرة أيضاً، إلى بدايات طراز موستانغ (Mustang)، الذي شهد إطلالته الأولى في معرض نيويورك الدولي العام 1964، وشكّل حتى اليوم حلم الكثيرين من محبّي السيارات الرياضية السريعة، المكشوفة. كما أن طراز جي تي 40 (GT40) الرياضي الشهير، والذي لاقى نجاحات كبيرة في سباقات لومان في العام 1966، وفي نهاية الستينات، طبع حقبة من الزمن بأمجاد سيارات فورد السريعة.

تضم اليوم إمبراطورية فورد تحت لوائها ثماني ماركات سيارات، وهي: فورد، لنكولن، ميركوري، أستون مارتن، جاكوار، فولفو، مازدا ولاند روفر، إضافة إلى امتلاكها لشركات أخرى مثل فورد كريديت للتسهيلات الإئتمانية وكواليتي كير للتصليحات السريعة وهيرتز لتأجير السيارات. يعمل لدى فورد، التي تتخذ من مدينة ديربورن في ولاية ميشيغان الأميركية مقراً لها، نحو 335 ألف موظف في 200 بلد حول العالم، وتنتج أكثر من 7,5 ملايين سيارة سنوياً.

يعود تاريخ تواجد فورد في أسواق منطقة الشرق الأوسط إلى نحو 50 عاماً، حيث لا تزال صحاري الجزيرة العربية تذكر "وانيت فورد" الشهيرة، الفئة إف (F-Series) التي دخلت هذه الأسواق في بداية الخمسينات، ولا تزال حتى اليوم من أفضل مبيعات السيارات في الولايات المتحدة، وقد انتج منها ما يزيد على 29 مليون وحدة.

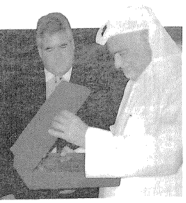
وتختلف قوة فورد في أسواق المنطقة، كما تختلف بنجاحات طرازاتها المتنوعة، فإذا كانت طرازات فورد كراون فيكتوريا وميركوري غراند ماركيز، إضافة إلى طراز إكسبلورر الشهير، تشكل صورة فورد المشرقة في أسواق الخليج العربية، فإن طرازات فوكاس ومونديو، تلاقي النجاح الأكبر من بين طرازات فورد في منطقة المشرق العربي. وإذا كان طراز إكسبلورر الذي أطلّ للمرة الأولى في العام 1990، لقي فألاً سيئاً في العام 1999 بسبب فضيحة إطارات فايرستون، وغاب عن أسواق المنطقة في الأعوام 2000 و2001، إلا أنه عاد في العام 2002 بحلّة جديدة، خضعت لتعديلات كبيرة



في الشكل والمضمون، جعلت منه هدفاً ستراتيجياً جديداً لمبيعات فورد في المنطقة، من بعد شهيرتها كراون فيكتوريا. وهذه الأخيرة، شكّلت ومنذ العام 1987 حصان فورد الرابح في أسواق الخليج، خصوصاً في السوق السعودية، حيث بيع منها حتى اليوم أكثر من 50 ألف سيارة، ما خوّل وكيل سيارات فورد ولنكولن في المملكة، شركة توكيلات الجزيرة، الحصول على لقب أضخم موزع لسيارات كراون فيكتوريا في العالم، لست سنوات على التوالي. وجعل من السوق السعودية، ثاني أكبر سوق مستوردة لسيارة كراون فيكتوريا بعد الولايات المتحدة الأميركية. ويأتي التزام فورد بالسوق السعودية تحديداً، من خلال إصدارها مؤخراً لطراز خاص وحصري من فورد كراون فيكتوريا، أطلقت عليه اسم "إصدار المئوية"، الأكثر طولاً ورحابة من الطراز السابق.

والتزام فورد في المنطقة وأسواقها لا يعود فقط إلى التزامها بتقديم المنتج المميّز، وإنما أيضاً من خلال برامج اجتماعية وثقافية، أهمها برنامج فورد للمنح البيئية، الذي تطلقه هذا العام، وللعام الرابع على التوالي في دول مجلس التعاون والمشرق العربي، حيث ستقوم فورد بموجب هذا البرنامج بتوزيع جوائز تقديرية بقيمة 90 ألف دولار أميركي على أصحاب أبرز وأهم المشاريع البيئية الطوعية في المنطقة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي والمدير العام لقسم عمليات الأسواق العالمية المباشرة لشركة فورد للسيارات راندي أورتيز Randy Ortiz، خلال زيارته للمنطقة، بوجود المدير التنفيذي لشركة فورد في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جيم بننتندي Jim Benintendy، وأجرت معهما الحديث الآتي:


أورتيز يقدّم جائزة تقديرية لإحدى الشركات لإنجازاتها في رفع مبيعات سيارات ميركوري في السعودية

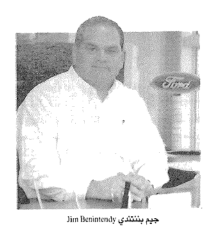
38 في المئة

□ ما هي أهمية أسواق المنطقة بالنسبة لمبيعات سيارات فورد، لنكولن وميركوري، وماذا تشكل من مجمل المبيعات في الأسواق العالمية المباشرة؟

□ **أورتيز**: تشكل منطقة الشرق الأوسط نحو 38 في المئة من أسواق فورد المباشرة.

□ يشكل اسم فورد رديفاً واضحاً للمنتج الأميركي، ما مدى تأثير مقاطعة البعض للمنتجات الأميركية على مبيعات سيارات فورد في المنطقة؟

□ **بننتندي**: شهدنا في تلك الفترة انخفاضاً نسبياً في تدفق الزبائن على معارضنا، لكن مبيعاتنا الإجمالية حافظت على قوتها. وفي واقع الأمر، أعتقد بأننا إذا ما وفّرنا للمستهلك منتجات تتصف بأعلى مستويات الجودة والنوعية مثل طراز فوكاس ومونديو وكراون فيكتوريا وغراند ماركيز وإكسبلورر وإكسبيديشن، فضلاً عن تجربة تملّك فريدة بتكلفة معقولة، فسيختار أكثر العملاء تطلباً منتجاتنا. وهذا ما نسعى لتحقيقه بشكل مستمر، خصوصاً وأن عملاءنا في المنطقة قد منحونا ثقتهم الكاملة، ونحن مصممون على تعزيز تلك الثقة.


جيم بننتندي Jim Benintendy

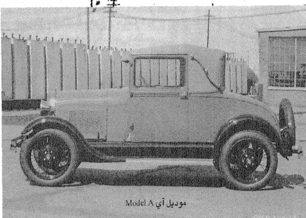
هناك الجديد دائماً

□ ذكرتم مؤخراً أن فورد ستطلق 65 سيارة فورد، لنكولن وميركوري جديدة في أميركا الشمالية في غضون السنوات الخمس المقبلة، في إطار خطة التجديد الكاملة التي انتهجتموها، ما هو نصيب أسواق منطقة الشرق الأوسط من هذه الطرازات الجديدة؟

□ **أورتيز**: على الرغم من أننا لا نعلّق على خططنا المعنية بمنتجاتنا المستقبلية أو عمرها الافتراضي، إلا أنه يمكنني القول بأن المستهلكين في منطقة الشرق الأوسط على موعد مع العديد من المفاجآت السارة في المستقبل القريب، إذ سنقوم بطرح منتجات جديدة متميزة في أسواق المنطقة بعد إزاحة الستار عنها في أميركا الشمالية وأوروبا. وبطبيعة الحال، سيتم تصميم هذه المنتجات بحيث تلائم متطلبات واحتياجات أسواق الخليج، واختبارها وفحصها في المنطقة قبل أن نعمد إلى إطلاقها بشكل رسمي... ترقبوا جديد فورد!

□ كيف ستنعكس خطة التجديد هذه على أسواق المنطقة، هل من ستراتيجية معينة لإعادة ترتيب أوراقكم في


الشاحنة F1


موديل آي Model A

المنطقة، وفي أي اتجاهات؟

□ **بننتندي:** كما تعلمون، ترتكز خطة فورد لتطوير وتجديد أعمالها على المنتجات بشكل أساسي، وهذا التوجّه واضح أيضاً في جميع نواحي أعمالنا في منطقة الشرق الأوسط. ولعلكم تتذكرون بأننا ومنذ بداية العام الماضي، قمنا بإطلاق العديد من المنتجات الجديدة مثل طراز فوكاس هاتشباك، وفورد إكسبلورر وإكسبيديشن الجديدتين كلياً، إضافة إلى طراز مونديو. وتجسّد جميع هذه المنتجات مدى وحجم التزامنا المتنامي بهذه المنطقة على مرّ الأيام. أما بالنسبة لهذا العام، فسيتم طرح عدد من المنتجات الجديدة ستشمل نسخة معدلة عن طرازي فوكاس ومونديو، إضافة إلى طرازي فييستا وشاحنة فورد الجبارة طراز–إف الجديدين كلياً، هذا إضافة إلى طرازي فورد كراون فيكتوريا وميركوري غراند ماركيز الجديدين بقاعدة العجلات الأكثر طولاً. وسنحرص على أن يعي المستهلك في المنطقة طبيعة هذه التطورات المهمة، كما أننا سنسعى جاهدين لتوفير أرقى المنتجات من حيث الجودة والنوعية الكفيلة بمنحهم تجربة امتلاك فريدة للغاية.

□ **يلاحظ أن فورد بدأت في السنوات الأخيرة تركز بشكل أساسي على سياسة سعرية منافسة في أسواق المنطقة. إلى أي مدى يمكن برأيكم الإعتماد على هكذا سياسة في المستقبل المتوسط والبعيد؟**

□ **بننتندي:** سياستنا تقوم على منح عملائنا أكبر قيمة ممكنة. وأعتقد بأن هذه السياسة قد نجحت في تحقيق الأهداف المرجوّة، ما سيدفعنا للاستمرار في هذا النهج.

حصان فورد

□ **ما هو مصير طراز كراون فيكتوريا، الذي يشكل حصان فورد الرابح في أسواق منطقة الخليج (خصوصاً في السوق السعودية، التي تعتبر الأهم في المنطقة)، والذي لم يخضع لتعديلات مهمة منذ فترة؟ وإلى أي مدى يمكن الإستمرار في الإعتماد على مبيعاته، في حين أن باقي الطرازات في فورد لا تلاقي النجاح الذي لاقته في الأسواق العالمية الأخرى؟**


كراون فيكتوريا

□ **بننتندي:** منذ إطلاقها للمرة الأولى في المنطقة، نجحت كراون فيكتوريا في تحقيق زيادة مطردة وثابتة في مبيعاتها كل عام. ويأتي طرح الطراز الجديد بقاعدة العجلات والأكثر طولاً، كدليل مهم على حرصنا المستمر في توفير طرازات متنوعة ومختلفة من سيارة فورد الأكثر شعبية في المنطقة. وانطلاقاً من قناعتنا الراسخة بأن المستهلك هو صاحب القرار الأول والأخير، وبالنظر إلى أن آلاف المستهلكين يختارون شراء كراون فيكتوريا كل عام، فإننا واثقون من أن لهذا الطراز مستقبلاً واعداً في المنطقة.

إكسبلولر: إنطلاقة جديدة

□ **هل استطاع طراز اكسبلولر الجديد أن ينسي عشاقه مصير الطراز القديم وقضية فايرستون؟**

□ **بننتندي:** منذ إطلاقها مطلع العام 2002، حصدت إكسبلورر الجديدة استجابة مذهلة، واكتسبت شعبية عارمة بشكل فوري. وبعد مرور عام على طرحها، فإن إكسبلورر لا تزال تتمتع بذات الشعبية والإقبال اللذين واكبا انطلاقتها الأولى، ذلك لأن المستهلك يدرك القيمة التي يوفرها هذا الطراز، الذي يقدم مجموعة شاملة ومتكاملة من تقنيات ومزايا السلامة المتطورة، والعديد من التجهيزات التي لا تتوفر في سيارات أخرى من الفئة نفسها، كنظام التعليق الخلفي المستقل، والصف الثالث من المقاعد. وخلال الربع الأول من العام 2003 تضاعفت مبيعاتنا من هذا الطراز مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق. وهناك آلاف المستهلكين في منطقة الخليج العربي الذين يشهدون بأنهم راضون تماماً عن هذه السيارة المتميزة، وما توفّره من قيمة لهم. وتشير توقعاتنا إلى أن العام 2003 سيكون، من دون شك، أفضل عام بالنسبة لمبيعاتنا من هذه السيارة في منطقة الشرق الأوسط.

□ **تردّد منذ فترة عن نية فورد لإلغاء ماركة ميركوري، كونها لم تشكل جزءاً من مجموعة سيارات النخبة (Premier Group) لمجموعة فورد، ما صحة هذا الإعتقاد؟**

□ **أورتيز:** على العكس تماماً. وبوسعي أن أؤكد بأننا نقوم حالياً بتعزيز وتقوية ماركة ميركوري من خلال تقديم منتجات جديدة رائعة ستصل إلى المنطقة في المستقبل القريب.

□ **ما هي خطط فورد بالنسبة للسوق العراقية، وما هي برأيكم إمكانات هذه السوق؟**

□ **بننتندي:** أعتقد بأن العراق يشكل سوقاً واعدة وكبيرة بالنسبة لـ فورد. وباعتبار أن شركة فورد هي في الواقع شركة عالمية، فإننا سنسعى لأن نتواجد في السوق العراقية في المستقبل القريب. ■


سيارتا ماستنغ (بين الأمس واليوم)

جائزة التميّز لشركة الحاج حسين علي رضا


الحاج حسين علي رضا يتسلم الجائزة

نالت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة، جائزة تقديرية لإنجازاتها في رفع مبيعات سيارات ميركوري في السعودية.

وحضر إلى المملكة وفد رفيع المستوى من شركة فورد موتور كومباني برئاسة **راندي اورتيز** الرئيس التنفيذي والمدير العام لقسم عمليات الأسواق العالمية، لتقديم الجائزة إلى شركة الحاج حسين علي رضا في إشارة ذات دلالة مهمّة حول الدور الايجابي الذي يقوم به الوكيل المحلّي لسيارات ميركوري في رفع مستوى المبيعات في أسواق المملكة لا سيما لفترة العام 2002/2003.



"الطاير للسيارات" و"عمير بن يوسف"

أعلنت شركة الطاير للسيارات، وكيل سيارات فورد ولينكون وميركوري في دبيّ والإمارات الشمالية، وشركة عمير بن يوسف وأولاده للسيارات، وكيل فورد ولينكون وميركوري في أبو ظبي، عرضاً ترويجياً جديداً على موديلات مختارة من طرازات "فوكاس" و"مونديو" و"اكسبلورر" و"اكسبيديشن" و"موستانج"، يحصل بموجبه كل من يشتري سيارة فورد جديدة على صيانة مجانية تصل مدتها إلى 3 أعوام.

وتعليقاً على هذا العرض الترويجي قالت **جاكي فريبورن**، مديرة المبيعات المسؤولة عن أسواق الإمارات والكويت لدى فورد الشرق الأوسط: "ما من شك بأنّ هذا العرض الترويجي المتميّز يعكس مدى ثقتنا بهذه المنتجات وما تتمتّع به من اعتمادية تبعث على الإعجاب. وتوفّر جميع هذه السيارات أعلى درجات الأداء، ودقة المناورة والأمان، واقتصادية التشغيل، وهذا ما يشهد به العدد المتزايد من عملائنا في الدولة ومنطقة الخليج العربي".

"ساب" جديدة لفئة الشباب


رسم تصوري لـ ساب 2–9 الجديدة

أعلنت "ساب" عن عزمها تطوير طراز 2–9 الجديد، وسيتميّز هذا الطراز، الذي سيطرح في الأسواق العام المقبل، بديناميكيات قيادة ممتازة مع نظام متطوّر للدفع بالعجلات الأربع وأداء رائع عبر نظام التوربو، إضافة إلى عملانية ممتازة مع تصميم الأبواب الخمسة للجسم.

وعبر الإستفادة من الموارد الدولية لمجموعة جنرال موتورز، تتعاون "ساب" مع مجموعة فوجي اليابانية لابتكار الطراز الجديد بالاشتراك مع شركة سوبارو، قسم السيارات في "فوجي".

وستطرح "ساب" نسختين من طراز 2–9 بخمسة أبواب ودفع رباعي. وستزوّد ساب 2–9 الأساسية بمحرك من أربع أسطوانات سعة 2,5 ليتر، فيما ستزود نسخة إيرو بمحرّك عالي الأداء من أربع أسطوانات سعة 2 ليتر ويضم نظام توربو.

مدير التسويق الإقليمي لـ "ساب"، **فادي غصن**، قال: "العلامتان التجاريتان تتمتّعان بسمعة مميّزة، وهذا التعاون طبيعي إذ يجمع مواهب وخبرات الشركتين لإبتكار أول سيارة عالية الأداء ذات دفع بالعجلات الأربع ضمن عائلة "ساب".

يذكر أنّ ساب 2–9 ستصنّع في مصانع "فوجي" في اليابان بدءاً من ربيع العام 2004.

فولفو XC90 في أسواق الخليج

طرحت مؤخراً، في أسواق الخليج سيارة فولفو XC90 وهي أول سيارة رياضية متعددة الاستعمالات تطرحها "فولفو كار كوربوريشن"، وبهذا الصدد، قال **غراهام كارمايكل**، المدير الإقليمي، في شركة فولفو: "كان الطلب على السيارة الرياضية متعددة الاستعمالات قوياً في جميع أنحاء العالم، وهذا ينطبق أيضاً على الشرق الأوسط، حيث تلقينا كماً هائلاً من الاستفسارات وأنجزنا صفقات مبيعات من عملاء لم يروا السيارة أبداً".

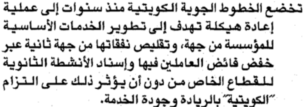
وأضاف: "نحن على ثقة بأن سائقي السيارات الأخرى غير "فولفو"، وكذلك عشاق "فولفو"، سينبهرون بسيارة فولفو XC90 ومع مميّزات السلامة الفريدة من نوعها ومظهرها الأنيق وثباتها على الطريق وجمالها اللافت، يمكن القول أنّ XC90 منتج رائع بكل معنى الكلمة، وبالطبع، فهي توفّر ذروة متعة القيادة".

الخطوط الجوية الكويتية

أزمة ازدواجية

الصبّاح: تحويل "الكويتية" إلى شركة تجارية كاملة

الكويت – الاقتصاد والأعمال



تخضع الخطوط الجوية الكويتية منذ سنوات إلى عملية إعادة هيكلة تهدف إلى تطوير الخدمات الأساسية للمؤسسة من جهة، وتقليص نفقاتها من جهة ثانية عبر خفض فائض العاملين فيها وإسناد الأنشطة الثانوية للقطاع الخاص من دون أن يؤثر ذلك على التزام "الكويتية" بالريادة وجودة الخدمة.

ومن الطبيعي أن تمهّد إعادة الهيكلة الطريق أمام خصخصة المؤسسة عند اتخاذ القرار الرسمي بهذا الشأن في إطار قانون الخصخصة الذي طال انتظاره في الكويت، والذي يبقى أسير التجاذبات في مجلس الأمة.

بانتظار ذلك، تبقى الخطوط الجوية الكويتية حبيسة ازدواجية التعاطي معها كمؤسسة حكومية تُطبَّق عليها كل القوانين والإجراءات البيروقراطية المطبّقة على المرافق والمؤسسات العامة، وفي الوقت نفسه كشركة تجارية يُطلب منها العمل وفق الأُسس التجارية وتُحاسب بنهاية المطاف على هذا الأساس.

متى وكيف ستُحسم هذه الازدواجية؟ ما هي أهداف عملية إعادة الهيكلة وهل هي الخطوة الأولى باتجاه الخصخصة؟ كيف أثرت حرب العراق على أرباح المؤسسة وما هي الخطة لإطفاء الخسائر التي لحقت بها جرّاء هذه الحرب وتداعياتها؟ هذه الأسئلة وغيرها كانت مدار بحث في حديث خاص أجرته "الاقتصاد والأعمال" مع مدير عام الخطوط الجوية الكويتية الشيخ طلال الصبّاح. وهنا الحوار:

□ **تكبّدت الخطوط الجوية الكويتية خسائر كبيرة بسبب الأحداث الأخيرة في العراق وما رافقها من عدم استقرار في المنطقة ككل. كم بلغت هذه الخسائر وما هي خطة الشركة لتعويضها؟**

□ أولاً دعني أبدأ بالخسائر التي كنا نتوقعها عند وضع ميزانية العام 2002 – 2003 (نيسان/أبريل 2002 – آذار/مارس 2003). فالخسائر المتوقعة كانت بحدود 43 مليون دينار وطبعاً الحرب والتحضيرات لها أثرت على إيرادات الشركة، وقد شعرنا بذلك منذ بداية شهر شباط/فبراير.

□ **يعني كم بلغت الخسائر؟**

□ الخسائر المقدّرة بسبب الحرب تصل إلى 6 ملايين دينار، وبالتالي الخسائر الإجمالية ستبلغ 49 مليون دينار. وهذه الخسائر لها علاقة بميزانية انتهت في شهر آذار/مارس 2003، لكن الآثار السلبية للحرب في العراق لا تزال مستمرة حتى الآن. نحن نتوقع أن تبلغ خسائر شهري نيسان/أبريل وأيار/مايو الفائتين للسنة المالية الحالية نحو 12 مليون دينار. فحرب العراق أدّت إلى خسائر كبيرة خلال الفترة الممتدة من شباط/فبراير حتى نهاية أيار/مايو تصل إلى 18 مليون دينار. لكن أودّ أن أشير إلى أن إيرادات المؤسسة خلال الأشهر التي سبقت الحرب كانت ممتازة، واستطعنا أن نطفئ جزءاً من الخسائر التي توقعناها في السنة المالية الماضية، ونأمل مع الحسابات الختامية أن تكون هذه الخسائر أقل.

من الحرب إلى SARS

□ **الآن لديكم مشكلة مرض SARS أيضاً وانعكاساتها على تشغيل رحلاتكم إلى شرق آسيا والدول الأخرى التي بدأت تعاني من هذا المرض.**

□ هذا صحيح. انتهينا من أزمة الحرب العراقية لندخل في مشكلة مرض SARS. بعد انتهاء الحرب في العراق، أعدنا في 28 نيسان/أبريل تشغيل كل خطوط الرحلات التي كنّا أوقفناها قبل الحرب، باستثناء بعض الرحلات إلى نيويورك (رحلة واحدة مباشرة في الأسبوع) وإلى منطقة الخليج حيث كنا نشغّل رحلتين إلى 3 رحلات يومياً إلى بعض الدول الخليجية في السابق، واليوم أعدنا تشغيل رحلة واحدة.

نأمل أن نعيد تشغيل كل الخطوط والرحلات إلى ما كانت عليه قبل الحرب خصوصاً أن كل المؤشرات الأولية تدل على استعادة السوق عافيتها.

لكن الآن لدينا مشكلة الـ SARS التي بدأنا نتأثر بها كون الشركة، كما تعرف، تشغّل خطوطاً إلى شرق آسيا. كان المرض محصوراً في الصين وسنغافورة وهونغ كونغ والآن انتقل إلى الفيليبين. كنا قد أوقفنا خط سنغافورة أثناء الحرب ولم نعده بسبب مرض الـ SARS، كما أوقفنا الرحلات أيضاً إلى مانيلا مؤخراً. وبالتالي سنخسر الإيرادات التي كنا نتوقعها في ميزانية هذا العام. لكن نأمل أن تحقّق الشركة إيرادات جيدة من الخطوط الموجودة وتلك التي نعتزم إنشاءها خصوصاً بعد استتباب الظروف الأمنية المحيطة بدولة الكويت. فالوضع الأمني الجديد بدأت مؤشراته الإيجابية تظهر، والسوق الكويتية بدأت تنتعش من جديد، والشركة مستعدة لتطوير شبكاتها وزيادة رحلاتها واستيعاب حجم الحركة المتوقعة في الكويت والمنطقة ككل.

اليوبيل الذهبي

□ **تحتفل الخطوط الجوية الكويتية العام المقبل بمرور 50 عاماً على تأسيسها. ما هي الاستعدادات الجارية في هذا السياق، وماذا عن تفاصيل الحملة العالمية التي تقومون بها احتفالاً باليوبيل الذهبي؟**

□ هذه المناسبة لن تمرّ مرور الكرام، وأؤكّد أنه سيكون لها خصوصية

ورمزية كبيرة.

المؤسسة بدأت الإعداد لاحتفالات اليوبيل الذهبي ومن ضمن هذه الاستعدادات وضع زي جديد للمضيفين والمضيفات وتقديم خدمات جديدة وراقية على الطائرات، وتطوير الخدمات الأرضية حيث افتتحنا صالة جديدة للمغادرة في المطار. المؤسسة كانت دائماً تطوّر خدماتها الأرضية والجوية، لكن ما نقوم به اليوم من تطوير يكتسب معان ومدلولات رمزية كونه يصادف مع احتفالات اليوبيل الذهبي وكونه يشير أيضاً إلى التزام الخطوط الجوية الكويتية بالريادة واستمرارها بتقديم أفضل الخدمات للركّاب.

تعاون أيام زمان

□ **هل هناك خطط لتجديد وزيادة الأسطول، وأين يقع ذلك في الستراتيجية التوسّعية للشركة؟ وهل لديكم خطط للاستثمار في البنية التحتية للطيران العراقي؟**

□ سأبدأ بالسؤال الثاني وعلاقة الخطوط الجوية الكويتية بالخطوط العراقية. هذه العلاقة كانت قوية ودافئة قبل الغزو العراقي للكويت، والمؤسسة كانت تدعم الكثير من أنشطة الخطوط العراقية إلى درجة أن نظام الحجز في "الكويتية" كانت تستعمله الخطوط الجوية العراقية. كما كان هناك تعاون كبير في المجال الفني وفي مجالات التدريب والأنظمة الآلية. وكل هذا التعاون كان من قبيل دعم الخطوط الجوية الكويتية لشركة طيران عربية.

الآن تشغيل خطوط المؤسسة إلى العراق مرتبط بإقامة علاقات طبيعية بين البلدين، وعندما تتهيّأ الظروف المناسبة من المؤكّد أن "الكويتية" ستشغّل رحلاتها إلى أي نقطة في العراق. أما بالنسبة إلى دعم الخطوط الجوية العراقية، فهذا سابق لأوانه. الآن نحن بحاجة إلى ترسيخ قواعد عمل المؤسسة وتطويرها لنتمكّن لاحقاً من بيع خدماتنا لأطراف أخرى.

أسطول شاب

بالنسبة للسؤال المتعلّق بتجديد أسطولنا الجوي، أنا أؤكّد أن كل طائراتنا حديثة. فأقدم طائرة لدينا تمّ شراؤها العام 1992 أو بداية 1993، وبالتالي أسطولنا ليس قديماً. على الرغم من ذلك، وضعت الشركة خطة لتجديد الأسطول بدءاً باستبدال الطائرات التي اشتريناها في العام 1992 و1993 و1994 بالجيل الجديد من الطائرات.

على صعيد تشغيل رحلات جديدة لدينا الآن خطوط إلى ملكا وفارنا وأصفهان، كما زدنا رحلة أسبوعية ثالثة إلى مصر وإلى دبي والبحرين. المبدأ الذي نعمل بموجبه هو زيادة عدد الرحلات على الخطوط القائمة. أما بخصوص فتح محطات جديدة (وهو استثمار مكلف) فنحن ننشئ المحطات التي تؤكّد الدراسات جدواها الاستثمارية والمالية، هذا مع الإشارة إلى أنه لدينا محطات صيفية لخدمة الحركة الموسمية.

إعادة الهيكلة

□ **جرى الحديث مراراً عن إعادة هيكلة المؤسسة وتوقيع عقود مع شركات عالمية متخصّصة في هذا المجال. من هي هذه الشركات، وما هي أهداف خطة إعادة الهيكلة هذه، وكيف ستنعكس على أداء المؤسسة وأرباحها؟ وهل تمثّل إعادة الهيكلة الخطوة الأولى على طريق تخصيص "الكويتية"؟**

□ تقضي عملية إعادة هيكلة المؤسسة في المرحلة الراهنة بإسناد (out sourcing) العديد من الأنشطة الثانوية إلى جهات أخرى من القطاع الخاص، وليس بالضرورة إلى تخصيص الشركة بالكامل. فهذه الأنشطة الثانوية تكلّف المؤسسة الكثير، هذا في حين أن القطاع الخاص الكويتي يمكن أن يقوم بهذه الأنشطة والخدمات لصالح المؤسسة بتكلفة أقل وبمستوى خدمة أفضل. من هنا تقضي خطة الشركة بإسناد هذه الأعمال الثانوية إلى القطاع الخاص، كي تتفرّغ بالكامل لتعزيز وتطوير العمل الأساسي (Core business) للمؤسسة.

أما موضوع التخصيص فهو يمثّل سياسة مختلفة بالكامل. الخطوط الجوية الكويتية لن تخصخص إلاّ بموجب قانون التخصيص الموجود في مجلس الأمة. وإلى أن يتمّ إقرار هذا القانون، نحن نعمل على إعادة هيكلة الشركة وتطويرها لتكون جاهزة للتخصيص في حال كان هناك قرار بهذا الشأن، وأؤكّد هنا أن إعادة الهيكلة ضرورية سواء خُصّصت المؤسسة أو لا، ونحن نعمل انطلاقاً من هذا المبدأ. فموضوع الخصخصة يحتاج إلى مزيد من الوقت، وشركات الطيران العالمية أخذت سنوات قبل خصخصتها.

موضوع إعادة الهيكلة له أسبابه ومنطلقاته العملية والمالية. أما موضوع خصخصة المؤسسة، فكان من المفترض أن يتمّ منذ العام 1997 لكنه لا يزال معلّقاً حتى الآن.

ازدواجية

□ **كيف تقيّمون وضع المؤسسة الآن؟**

□ إن فكرة أن تبقى المؤسسة على ما هي عليه الآن أمر غير وارد. لا بُدّ أن يُنظر في وضع المؤسسة سواء من الناحية المالية بحيث لا تبقى حساباتها الختامية معلّقة في مجلس الأمة، أو من ناحية وضعيتها كمؤسسة حكومية تُطبَّق عليها جميع القوانين التي تُطبَّق على إدارات الدولة ويُطلب منها في الوقت نفسه أن تعمل بأسلوب تجاري. فليس من العدل أن يُنظر إلى المؤسسة بمعيارين: المعيار الأول، هو أنها مؤسسة حكومية تُطبَّق عليها كل الالتزامات والقوانين والإجراءات المطبّقة على المرافق الحكومية الأخرى؛ والمعيار الثاني، هو أنها مؤسسة تجارية يجب أن تُدار بأسلوب تجاري وتحاسَب على أساس عملها ونشاطاتها التجارية.

للحدّ من هذه الازدواجية، لا بُدّ من اتخاذ الخطوة الأولية الضرورية لتحويلها إلى شركة تجارية كاملة، ومن ثم العمل على تطويرها وتحقيق جهوزيتها الكاملة للتخصيص. الخطوط الجوية الكويتية لا تزال مكبّلة بشتّى أنواع القيود والإجراءات القانونية والبيروقراطية، ومن ناحية أخرى هناك جهات تراقبك وتحاسبك وتطلب منك حلّ مشاكلك بالأسلوب التجاري وهذا لا يجوز أن يستمر. ■

حاوره: دريد عوده وطوني سماحة

مطار دبي وخدمات الطيران الخاص



أحمد بن سعيد آل مكتوم

من مدينة صغيرة على ضفاف الخليج، تحوّلت دبي الى واحدة من أسرع اقتصادات العالم نمواً، بفضل رؤية حكومة دبي وقراءتها المتأنية لمجريات الأحداث والتحوّلات على الساحة الدولية .

ويعدّ مطار دبي الدولي الذي تمّ افتتاحه في العام 1960، أول الخطوات على طريق تحقيق رؤية باني نهضة دبي المغفور له الشيخ **راشد بن سعيد ال مكتوم** حاكم دبي في تلك الفترة ، بأن تصبح الامارة مركزاً تجارياً وسياحياً دولياً بين الشرق والغرب.

وبفضل النمو التجاري الذي حققته دبي وعمليات التطوير ومشاريع التوسعة الدائمة لمرافق المطار المختلفة والخدمات المتميّزة التي توفّرها دائرة الطيران المدني للمسافرين وشركات الطيران، أصبح مطار دبي الدولي، اكثر مطارات الشرق الأوسط استقطاباً للمسافرين وواحداً من أفضل مطارات العالم من حيث الخدمات والتسهيلات.

وبهدف توفير أرقى الخدمات للمسافرين عبر المطار من كبار الشخصيات ورجال الأعمال الذين يملكون طائراتهم الخاصة، أطلقت الدائرة خدمة (الطيران الخاص) العام 1988 التي رسخت خلال هذه الفترة القصيرة، معايير خدماتية وتسهيلات يقل نظيرها.

وتشمل خدمات قسم الطيران الخاص، خدمة المرافقة الشخصية واستخراج تأشيرات الدخول وتوفير الاذون الخاصة بالطيران في المجالات الجوية لبلدان أخرى والهبوط في مطاراتها وتزويدها بأحدث النشرات الجوية وأحوال الطقس والمرافقة لدى التسوّق من السوق الحرّة وخدمات الصيانة والمساعدة العملياتية واعادة تجهيز الطائرات والاهتمام بالشحنات والحقائب وعمل حجوزات الفنادق والنقل من والى المطار وتوفير الحماية الخاصة والهواتف المتحركة وتوفير الوقود ومرائب الطائرات والتدريب على الطيران من خلال أجهزة مشابهة، وغيرها العديد من الخدمات الأخرى.

ويأتي تطوير خدمات هذا القسم بواسطة فريق من الموظّفين المحترفين، استجابة للنمو الكبير الذي شهدته حركة الطيران الخاص عبر مطار دبي الدولي خلال السنوات الماضية؛ ووصل عدد الرحلات الخاصة عبر المطار الى 1320 رحلة العام 98 و1502 العام 99 و 1888 العام 2000 و1852 رحلة العام 2001.

وعلى الجانب الاخر كان من الضروري توفير صالة خاصة لتوفير خدمة رائدة لهذه الشريحة من المسافرين، حيث تمّ انشاء قاعة (المجلس) أو قاعة كبار الزوّار، في العام 1998 على بُعد أمتار عدة من المبنى 1 في المطار مهيأة لتوفير خدمات فحص الجوازات والأمتعة والجمارك.

ولم تقتصر قاعة المجلس خدماتها على هذه الشريحة من المسافرين فقط، بل يمكن لأيّ مسافر الحصول على خدماتها المتميّزة، مقابل أجر مادي ،حيث يقوم موظّفون محترفون بانجاز الاجراءات المتعلقة بالسفر خلال دقائق ونقل المسافر الى مبنى الشيخ راشد بواسطة باص خاص أوسيارة ليموزين.

وتدار قاعة المجلس من قبل ادارة العلاقات العامة والتشريفات في دائرة الطيران المدني وقد حصلت هذه الادارة على جائزة (الايزو 9002) في مجال خدمة العملاء. وتقوم الادارة باجراء دورات تدريبية دورية لموظفي قاعة المجلس بهدف تعزيز مهاراتهم واطلاعهم على أفضل الممارسات في مجال خدمة العملاء.

الشيخ **أحمد بن سعيد ال مكتوم**، رئيس دائرة الطيران المدني في دبي رئيس طيران الامارات، يقول: "مطار دبي الدولي يوفّر هذه الخدمة للمسافرين الذين يبحثون عن هذا النوع من التسهيلات. لقد عزز افتتاح مبنى الشيخ راشد، حركة الركّاب عبر دبي. والآن لدينا المزيد من المسافرين الذي يبحثون عن تسهيلات متميّزة".

وتظهر المؤشرات أنّ عدد المسافرين الذين استخدموا قاعة المجلس، ارتفع من 3600 مسافر العام 98 الى 4400 مسافر العام 99 والى 5652 مسافر العام 2000 والى 6200 مسافر العام 2001. وعلى مستوى العائدات حققت القاعة نسبة عوائد مالية قياسية خلال العام 2001 وصلت الى 2 مليون درهم مقارنة مع 4،1 مليون في العام 2000 .

وبهدف تعزيز خدمات القاعة، رصدت دائرة الطيران المدني، مبلغ مليوني درهم لزيادة طاقتها الاستيعابية. وعلى هذا الصعيد يقول سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: "حققت القاعة نمواً كبيراً بعدد مستخدميها، لذلك نستثمر حالياً هذا المبلغ لزيادة المساحة وتوفير تسهيلات أفضل حيث سيكون هناك أماكن خاصة بالعائلات وأماكن خاصة بخدمات الإنترنت لرجال الأعمال".

وأضاف: "نتطلع الى تحقيق المزيد من الانجازات على مستوى الخدمات، وقاعة المجلس رسخت مفهوماً جديداً على هذا الصعيد". ■



شركة طيران بأسعار مخفضة

أعلن في دبي عن تأسيس أول شركة طيران عربية تبيع تذاكر السفر بأسعار مخفضة للمسافرين إلى وجهات قصيرة ومتوسطة المدى في منطقة الشرق الأوسط. ومن المقرر أن تباشر شركة "ميناجت" عملياتها في كانون الأول/ ديسمبر المقبل بتشغيل طائرتين من طراز ايرباص بسعة 162 مسافراً لكل منها. وأعلن كل من بيت التمويل الخليجي ومقرّه البحرين وشركة الزامل السعودية عن تأسيس الشركة على هامش معرض سوق السفر العربي في دبي، وسيكون مقرّها إمارة الشارقة.


عصام جناحي


محمد الزامل

وقال **مازن حجار** مدير عام الشركة أن رأس المال الأولي للشركة يبلغ 50 مليون دولار وهو قابل للزيادة خلال 2 إلى 4 سنوات إلى 250 مليون دولار.

طيران الخليج: 3 برامج جديدة

في أعقاب التدشين الناجح لبرنامج "التجربة العربية"، طرحت شركة طيران الخليج برنامج "التجربة العالمية" الجديد الذي يتيح للعملاء فرصة تجربة مختلف أنواع الجهات والمقاصد من خلال أكثر من 230 فندقاً ومنتجعاً يقدم الكثير منها منظوراً جديداً للعطلات. وقد تمّ إطلاق هذه الإضافة الجديدة على برامج عطلات طيران الخليج في معرض سوق السفر العربي الذي انعقد في دبي ما بين 6 و9 أيار/ مايو الفائت. مدير عطلات طيران الخليج **جون بارنت**



أوضح أن "الإضافات الجديدة تشمل فنادق المنتجعات، العطلات بالطائرة والسيارة والرحلات البحرية في البحر الأبيض المتوسط وفي النيل في مصر، وكذلك خيارات زيارة المدن في المغرب و ألمانيا والأردن ومصر."

وكانت طيران الخليج أعلنت عن عزمها تسيير رحلاتها إلى مدينة كوتشين اعتباراً من أول تموز/ يوليو 2003، وبالتالي ستصبح كوتشين الوجهة الخامسة في الهند التي تطير إليها طيران الخليج. وأشار نائب الرئيس لخدمات الشبكة في طيران الخليج **فريد العلوي** إلى أن "طيران الخليج في المراحل النهائية من استكمال الإجراءات اللازمة لتسيير أربع رحلات أسبوعياً ما بين أبو ظبي وكوتشين في كيرالا باستخدام طائرات إيرباص 320".

على صعيد آخر، طرحت طيران الخليج برنامج "خدمات رجال الأعمال" الذي يتمتع بمجموعة واسعة من الخدمات التي تؤمّن الراحة والفخامة و توفر تجربة فريدة في السفر لهذا القطاع المحدد من السوق. ويتوفر هذا البرنامج للمسافرين في رحلات عمل من وإلى أبو ظبي. ففي إطار هذا البرنامج، تم مؤخراً تشغيل أسطول من سيارات جاكوار الفاخرة من طراز إس التي تستعمل الآن حصرياً لتوصيل ونقل مسافري الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال ما بين مطار أبو ظبي وأية جهة في دولة الإمارات العربية المتحدة. كما تشمل المزايا المهمة الأخرى لبرنامج خدمات رجال الأعمال الحصول على أسعار خاصة للتوقف أثناء السفر عند الإقامة في الفنادق والمنتجعات الشريكة حصرياً لطيران الخليج.

دبي: اجتماع المبيعات العالمي لـ "لوفتهانزا"

إجتماع المبيعات العالمي لـ"لوفتهانزا" اختارت الشركة انعقاده في دبي (فندق نادي شاطىء الجميرة) كإحدى المناطق المستقرة كما قال **اوف مولر** نائب رئيس مبيعات وخدمات لوفتهانزا في منطقة جنوب شرق أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط وباكستان.

واستضاف **مولر** كبار ممثلي أقسام شركة لوفتهانزا، القسم التقني، قسم الشحن والقسم الإستشاري. وقد تناول الإجتماع ستراتيجية مبيعات لوفتهانزا 2004 في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

وتقدّم لوفتهانزا خدماتها في دبي منذ ما يزيد على 25 عاماً وفي المنطقة على مدى 40 عاماً.



Issue 282 / Year 25 / June 2003
حزيران / يونيو 2003 / السنة الخامسة والعشرون / العدد 282



برنارد فورناس
Cartier

كارولين غروزي شويفيلي
Chopard

رولاند سترول
RADO

فرنسوا تيبو
Tissot

موريس سيري
GIRARD-PERREGAUX

صناعة الساعات
الوقت الثمين

صناعة الساعات من الصناعات الكمالية Luxury، ومعروف أن سويسرا موطنها الأصلي. إلا أن هذه الصناعة عرفت نمواً مطرداً حيث بات الصانعون يبحثون باستمرار عن النوعية والابتكار. والملفت أن التطور الذي مرت به صناعة الساعات تاريخياً تم بالأدوات عينها، فجاء التحديث في قالب من العراقة والتقاليد. وفي موازاة النوعية والابتكار، أخذت عملية توسيع قاعدة الزبائن حيزاً كبيراً من اهتمام صانعي الساعات. وبالتالي شهد هذا القطاع نهضة تمزج ما بين الصناعة والفن.

والساعات التي يُفترض بها أن تتأثر سلباً في حالات الركود الاقتصادي أكثر من غيرها باعتبارها سلعاً كمالية، خالفت القاعدة. وبدأت الأيام تُظهر أن الساعة هي ملجأ للاستثمار، فضلاً عن أنها سلعة حاجة. ومهما يمر قطار التطور سريعاً، سيبقى لهذه الصناعة نكهتها الخاصة وسيظل الإبداع ميزتها التفاضلية. ولا عجب في ذلك، فالساعة ثمينة في كل الظروف لأنها تعبّر عن الوقت الثمين. وهل ثمة أثمن من الوقت؟

في هذا الملف مجموعة مقابلات مع أبرز صانعي الساعات عالمياً، إضافة إلى سلسلة أخبار مقتطفة من معرضي "بازل" Basel Show و"الصالون العالمي لصناعة الساعات الفخمة" SIHH.

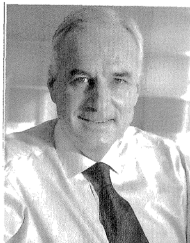


رئيس كارتييه برنارد فورناس:

نحن أقوى من أي وقت مضى

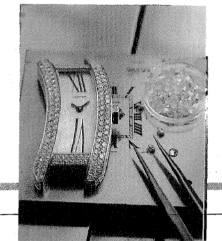
تتميّز كارتييه عن كافة المجوهرات الراقية والساعات على اختلاف ماركاتها التجارية بخصوصيتها المطلقة. فلـ "كارتييه" 10 أذرعة و6 أقدام بحسب رئيس كارتييه **برنارد فورناس** Bernard Fornas. ويفسّر **فورناس** وصفه هذا بالقول: "تمثل الأذرع العشر قطاعات التسويق المختلفة التي نتواجد فيها. فـ "كارتييه" متواجدة في ميادين المجوهرات، المجوهرات الراقية، النظارات، القداحات، الأقلام، الحقائب، البضائع الجلدية ذات الحجم الصغير، العطور والهدايا. وكما هو معروف، فإن هذه القطاعات التسويقية لا يمكنها أن تكون جميعاً في أحسن حال في الوقت عينه". ويتابع: "أما الأقدام الست، وهي أيضاً أمر غير مألوف عادة، تشير إلى الاختراق العالمي المهم الذي تتمتع به الشركة وبتوازن جيد في 6 مناطق هي أوروبا، الشرق الأوسط، أميركا الشمالية، أميركا الجنوبية، اليابان، وباقي دول الشرق الأقصى، كما أن مستوى الإدراك الذي تتمتع به "كارتييه" حول العالم عال جداً. لذلك مع كل هذه الأذرع والأقدام، هناك دائماً فئة أو اثنتان أو ثلاث من المنتجات بحالة جيدة، والأمر ذاته ينطبق على المناطق".

فورناس يؤكد أن: "هذا كفيل في أن يبقينا متفائلين بالنسبة لماركة كارتييه. فعلى سبيل المثال، حتى الفترة الأخيرة كانت سوق هونغ كونغ مزدهرة، فيما كانت أوروبا تعاني. كذلك كانت أعمالنا تسير بصورة جيدة في أميركا الجنوبية، في الوقت الذي أثرت فيه أحداث 11 أيلول/سبتمبر على منطقة أميركا الشمالية. وبالنسبة للقطاعات، فإن المجوهرات الراقية تُباع بشكل كبير ربما لأن الناس ترغب بالاستثمار في الأشياء القيّمة. وكما تعلمون، تأسّست كارتييه في العام 1847، ولقد مررنا بنحو 3 أو 4 حروب، إضافة إلى ما بين 10 و12 حالة ركود، غير أن الشركة ما زالت موجودة وأقوى من أي وقت مضى".


رئيس كارتييه برنارد فورناس

والميزة الثانية لدى "كارتييه"، يقول **فورناس**: "هي في أننا شركة خلاقة ومبدعة، إذ يتم تصميم 99,5 في المئة من منتجاتنا داخلياً من قبل 25 شخصاً. فالأفكار تطوف في السماء، والرابح هو من يتمكّن من الإمساك بها أولاً، لكن هذا لا يكفي لأنه بعد إيجاد الفكرة وتحويلها إلى مفهوم، بات ضرورياً العمل على تطويره إلى منتج. يجب القيام بذلك بسرعة، فنحن لا نريد صناعة منتجات مقلّدة".

خمسة من بين موديلات الساعات المقدّمة كل سنة في معرض (SIHH) لن تكون متوفرة السنة المقبلة. والسبب وفق **فورناس هو**: "أننا نريد أن نكون مرغوبين، كما أن الساعات الجديدة لهذه السنة فخمة بطريقة ساحرة ومذهلة، فابتداءً من ساعة Pashe de Cartier الأوتوماتيكية التي تأتي على شكل شبكة، وصولاً إلى ساعة The Declaration التي تتميّز بعلبة من



التيتانيوم غير قابلة للخدش، إضافة إلى السوار التي تضم 10 خواتم من الذهب الأبيض أو الأصفر. ويمكن لهذه الخواتم أن تتحرك وتصدر رنيناً، كما يمكن تثبيتها لتتلاءم مع المناسبات أو الأحداث التي تتطلب سكوناً تاماً".

ويعطي **فورناس** مزيداً من التفاصيل حول ساعة The Declaration التي هي برأيه: "مثال جيد على الإبداع. فهي قطعة مجوهرات تظهر الوقت، وأنا أؤكد انه خلال سنة واحدة سيصبح لهذه القطعة أشقاء وشقيقات. بالنسبة لنا، إظهار الوقت مهم كما المجوهرات. فأنا صائغ مجوهرات بالدرجة الأولى قبل أن أكون صانع ساعات".

ثلثا ساعات "كارتييه" المباعة هي من نصيب النساء. ويعزو **فورناس** ذلك إلى "السمعة العالمية التي تحظى بها مجوهرات كارتييه. فـ "كارتييه" تحتل المرتبة الأولى في صناعة الساعات- المجوهرات للنساء. ويشكّل الشرق الأوسط منطقة أساسية لدى "كارتييه" نظراً لتقدير النساء في هذه المنطقة للمجوهرات الراقية والثمينة، كما أن تواجدنا في منطقة الشرق الأوسط يساهم في عملياتنا التوسعية الإجمالية، وسنقوم بافتتاح عدد من البوتيكات هناك. لم يحدث أن بعنا في السابق بالحجم الذي نبيعه هذه الأيام. وقد يكون السبب وراء ذلك، إلى جانب الأناقة، هو مبدأ العودة إلى الجذور. وأعني هنا الاستثمار في المجوهرات وفي المعرفة savoir faire التي هي بمثابة الـ DNA. وأعتقد أنه سيكون لموديلاتنا الجديدة Declaration وCartier Libre وقع مهم في الشرق الأوسط".

هذا النجاح الذي حققته "كارتييه" لا بدّ من أن يثير تساؤلاً حول تزييف الساعات والمجوهرات. وفي هذا الصدد، يوضح **فورناس** أن: "كارتييه تنفق الملايين من أجل محاربة هذا التزييف. وسنطلق حملة إعلانية جديدة في المطارات لمكافحة تزييف الساعات والمجوهرات. فـ "كارتييه" هي بمثابة بارجة الأميرال بالنسبة لمجموعة Richemont، وعليها القيام بكل ما أمكن لتضع حداً لهذه المشكلة".

فورناس يعتبر أن "التسويق هو الحكم الجيد والمنطق السليم". ومن بين مجموعة موديلات ساعات كارتييه، فهو شخصياً يفضل ساعة "Single Push Tortue Chronograph".

Chopard

نائب رئيس شوبارد كارولين غروزي شويفيلي:
لدينا ما يلائم كافة الميزانيات

"شوبارد" عمل عائلي، والمجوهرات هي شغف نائب الرئيس **كارولين غروزي شويفيلي** Caroline Grousi Scheufele وابنة الرئيس الحالي للشركة **كارل شويفيلي** Karl Scheufele. ففي العام 1963، اشترى **كارل شويفيلي** شركة الساعات الحسنة السمعة التي أسسها Louis Ulysse Chopard في العام 1860. أما أخوها **كارل فريدريك شويفيلي** Karl-Friedrich Scheufele، الذي يشغل أيضاً منصب نائب الرئيس، فهو صاحب اهتمام كبير بالساعات.

"ابتكرت Happy Diamonds منذ 30 عاماً وكنت لا أزال تلميذة في المدرسة" تقول **كارولين**، "فقد استمديت الإلهام من تألق ولمعان شلال المياه، فكانت مقاربة تجديدية ويافعة في إبداع المجوهرات". وتتابع: "عندما التحقت بالشركة منذ 20 عاماً، كان مفهوم العمل قد تمت صياغته. فاستخدمت هذا المفهوم كحجر أساس للانطلاق نحو ابتكار المزيد من قطع المجوهرات الفريدة. أنا درست التصميم، وحتى قبل ذلك كنت لا أنفك أرسم في محاولة لخلق شيء جديد. وعندما عرضت بعض أعمالي على والدي، سألني عما إذا كنت أرغب بإنتاج شيء لصالح Chopard. وبالطبع سرّني هذا الأمر".

بعدها انتقلت **كارولين** لابتكار مجوهرات سرعان ما أصبحت ذات شهرة عالية بما فيها مفهوم "الماس الذهبي" Golden Diamonds الشهير الذي تمّ إطلاقه في خريف العام 2002. وفي هذا الصدد، تقول: "لم يسبق لأحد أن قام بنحت أو نقش قطع غليظة من الذهب كما لو كانت أحجاراً ثمينة. أما نحن فنقطع ونلمع الذهب الصلب ذات الأسطح المتعددة، بالطريقة ذاتها التي نعتمدها لقص الماس أو الزمرد، ونحوّله إلى خواتم أو أقراط أو عقود تعكس الضوء والألوان المحيطة بها. فعندما يوضع الذهب إلى جانب اللون الأحمر يعكس لوناً احمر خفيفاً. وإذا وضع بجوار اللون الأسود، فإن لون الذهب يصبح داكناً، كما أن هذه القطع قابلة للشراء أكثر من الأحجار الثمينة، ويمكن استخدامها في مناسبات متعددة. ففي حالة الخواتم، من الممكن التزيّن بها كل يوم. إضافة إلى ذلك، يتم ترصيع بعض القطع بالأحجار الثمينة، ولدينا ما يلائم كافة الميزانيات". "Happy Spirit" أو الروح السعيدة هو الابتكار الجديد الذي قدمته **كارولين** هذه السنة خصيصاً لمعرض بازل، ويتخذ التصميم الجديد شكلاً لولبياً وهو مصنوع من الذهب والماس.

قلب **كارولين غروزي شويفيلي** ليس "من حجر"، فهي تقف وراء افتتاح متجر في عمان الخريف المقبل، كما أنها تحضر حالياً لحفلة كلاسيكية في الأردن من أجل دعم المؤسسة الخيرية التي تكافح مرض اللوكيميا بالتعاون مع مؤسسة **الملكة رانيا**. وكانت سابقاً صممت Lucky Charm لمؤسسة السير ألتون جون التي تحارب مرض السيدا، بحيث خصصت أرباح المبيعات للمؤسسة. وتعمل **كارولين** الآن على ابتكار تصميم جالب للحظ يتناسب مع الحدث المزمع أقامته في الأردن، لكنها تشير إلى أن عليها



كارولين غروزي شويفيلي

كارل فريدريك شويفيلي

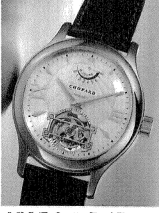
"إيجاد القطعة أو اللون الذي سيرمز إلى الأردن بأفضل أسلوب، ومن ثم أنطلق منه إلى ما هو أبعد". وقد التقت الملكة رانيا وتكنّ لها احتراماً كبيراً لأنها بحسب اعتقادها "تقوم بالكثير من أجل قضية المرأة في العالم العربي".

وفي حديقة ساعات "شوبارد"، يبرز اسم **كارل – فريدريك شويفيلي** الذي كان أول من ابتكر فكرة ساعة "L.U.C. 4T Quattro Tourbillion" في العام 2000. وجرى إنتاج النماذج الأولية في العام 2002. أما هذه السنة، فتمّ تقديم موديل "9 1/2 الطاقة الاحتياطية" في معرض بازل، وسيتمّ إنتاج نسخة محددة من 50 ساعة فقط لكل سنة ولمدة عامين فقط. وتقضي الخطة بإنتاج 100 ساعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً، 100 ساعة أخرى مصنوعة من البلاتينيوم. وعن حجم الإقبال الذي لقيته الساعة في معرض بازل، يقول **كارل** "لقد تمّ بيع الساعات كافة لهذه السنة، وتوزّعت على مختلف مناطق العالم بطريقة متوازنة".

كارل يشير إلى أن "تنفيذ التصميم والحركة لهذه الساعة استغرق من الوقت نحو عامين قبل صنع النموذج الأول، كما أن الآلية المعقدة والخصائص التقنية للساعة تحمل ختم علامة الجودة العالمية Poincon de Geneve. ونحن نعتقد أن حصولنا على هذه المصادقة إنجاز مميز خصوصاً عندما يتعلق الأمر بماركة حديثة العهد".

قليلة هي الشركات التي يمكن أن تستخدم لقب "مصنّع"، لأن هذا الوصف برأي **كارل** "يشترط توفّر المهارات والتجهيزات المتقدمة والتي تتيح للشركة القيام بكامل عملية إنتاج الساعة بدءاً من المفهوم وصولاً إلى التفاصيل النهائية. وحالياً، فإن شوبارد تتمركز ضمن الحلقة الضيقة المتخصصة بحركة L.U.C. الميكانيكية".

يعتقد **كارل فريدريك شويفيلي** أنه "سواء في الشرق الأوسط أو في أي مكان آخر من العالم، بات الزبائن يأخذون في الاعتبار مسألتي بناء الساعة وأدائها، فضلاً عن التصميم والجمال. وعلى الرغم من نفاذ كمية ساعة L.U.C.4T، تستمر عملية بيع موديلات أخرى من L.U.C. حصرياً في متاجر شوبارد الخمسين المنتشرة حول العالم". ■



ساعة L.U.C.4T - Quattro Tourbillon



رئيس شركة رادو للساعات

سترول: الشرق الاوسط سوق رئيسية

يعمل رولاند سترول (Roland Streule) في شركة رادو للساعات منذ 25 عاماً، وهو يشغل منصب الرئيس منذ العام 1990. وفي هذا الصدد، يقول: "حياتي المهنية بدأت مع رادو كمدير لمنطقتي الشرق الاوسط والهند، ولا زلت أكنّ مشاعر خاصة جداً لبلدان الشرق الاوسط. فخلال 8 سنوات، قمت بزيارة العواصم اضافة الى عدد آخر من المدن المعروفة في هذه البلدان. فعلى سبيل المثال، زرت عدداً من المدن في السعودية وهي جيزان، خميس مشيط، الجبيل، وبُريدة. ومع المسؤوليات الحالية الملقاة على عاتقي، فأنا أسافر باستمرار حول العالم الى آسيا وأميركا. لكنني اتوق الى العودة الى الشرق الأوسط كلما سنحت لي الفرصة". ويضيف سترول "بعيداً عن تقديري الشخصي للناس في هذه المنطقة، فإنها تشكّل سوقاً مهمة بالنسبة لنا. وهذا هو السبب الذي يفسّر وجود ممثلين شخصيين لـ"رادو" هناك، الى جانب مكتب مجموعة رادو الجديد في دبي".

شركة رادو للساعات المحدودة هي شركة ضمن مجموعة سواتش السويسرية. اما موقعها بالنسبة للأسعار فهو ما بين ماركتين ضمن مجموعة سواتش هما لونجين Longiness واوميغا Omega. هذا المركز الوسطي حوّلها الى شركة ناجحة. وبحسب ما يقول سترول "لا تغيّر حصاناً رابحاً ابداً". الا انه يوضح ان بعض الموديلات الجديدة التي جرى تقديمها في معرض "Basel Show 2003" يفتح الباب امام هامش اعلى للاسعار.

وفي ما خصّ الموديلات الجديدة من رادو، يشير سترول الى ان "هناك موديلين



رولاند سترول (Roland Streule)

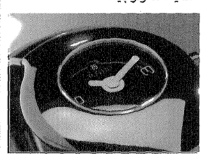
بالتحديد استقطبا انتباه الموزعين والصحافة. فتخليداً للذكرى العاشرة لخط Rado Sintra الناجح جداً، قمنا بابتكار موديل Limited TenTation ضمن اصدار محدود وبحجمين للرجال والنساء. وسيتوفر فقط 500 ساعة من كل حجم. واستناداً الى خط Sintra، فإن الاصدار الجديد يتميّز بـ 12 حجراً من السفير الازرق على القرص المدرج فضلاً عن ان الساعة الجديدة مرصّعة باللآلىء. اما العلبة والسوار فهما مصنوعتان بتقنية عالية من السيراميك غير القابل للخدش".

سترول يتابع: "تتمثل المفاجأة الثانية بساعة Sintra Superjubilé المخصصة للنساء والتي اضفت أحجاراً ثمينة على خط Sintra. ويتوفر القرص المدرج للساعة بأربعة ألوان، وكل جهة من القرص مرصوفة بالماس او السفير الازرق او الزهري". ويرى أن: "وقع الدمج بين هذه

Rado Xeramo

الاحجار الكريمة والسوار المصنوعة من السيراميك البلاتيني اللون سيكون كبيراً ومؤثراً جداً. كذلك تتمتع كل الساعات الجديدة بحركة الكوارتز السويسرية وستكون متوفّرة ابتداء من شهر ايلول/ سبتمبر المقبل". غير ان سترول يؤكد ان "الشركة ستتابع انتاج موديلات بهامش اسعار متوسط".

مع نهاية العام الحالي، تعتزم ساعات رادو اطلاق موديل v10k والتي تعني Vickers 10000. ويشرح سترول الامر بالقول: "Vickers هو مقياس الصلابة المستخدم في التكنولوجيا المرتبطة بالماس. ويراوح المقياس ما بين 0 و 10 آلاف الموجود في الماس الاصلي. وفي معظم الاحيان، تصل صلابة الستانليس ستيل في الساعات الى الرقم 200. ونحن قمنا باختراع مركبات معدن صلب لاستعمالها في بعض قطع الوصل لساعة v10k الجديدة من التيتانيوم بهدف جعل هذه القطع قوية وراسخة وغير قابلة للتغيير كما الماس. وستتوفر ساعة v10k في حجم واحد ونسخة واحدة". وفي الواقع، يملك مصممو رادو 3 براءات امتياز دولية لهذه القفزة الكمية التكنولوجية.



رولاند سترول يشرف على الروح الرائدة لقوى ساعات رادو والمتمثلة بالتصميم وتكنولوجيا المادة. فيرى ان "التصميم بمفرده قد ينتج ساعة على الموضة فقط، كما ان تكنولوجيا المادة العالية من دون خطوط ولمسات حسية لا تجذب العين. لهذا وعلى الرغم من ان الحالة الاقتصادية العالمية ليست في احسن احوالها، إلا أننا نتابع الاستثمار في ابحاث النوعية والتطوير وكلنا قناعة بأننا سنكون اقوى عندما تتحسن الاعمال. نحن متفائلون بالمستقبل لا سيما على صعيد منطقة الشرق الاوسط حيث نملك شبكة توزيع ممتازة في اكثر البلدان". ■



رئيس Tissot فرنسوا تييبو:

نمثل الخطوة الأولى باتجاه ثقافة الساعة

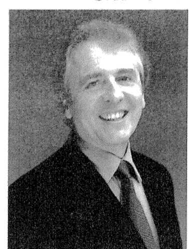
نحتل المرتبة الأولى بين الساعات التقليدية

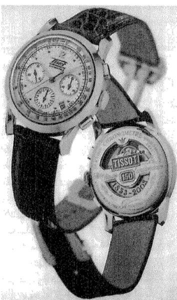
تحتفل ساعات Tissot السويسرية هذه السنة بعيدها الـ150 تحت شعار "Innovators by Tradition" الذي يدل على عراقة الابتكار داخل الشركة. فما الذي قدمته Tissot في مجال صناعة الساعات خلال فترة القرن ونصف القرن الماضية؟

رئيس Tissot **فرنسوا تييبو** Francois Thiébaud يضيء على أهم المحطات التاريخية في مسيرة الشركة. ويقول "الساعات الأولى كانت عبارة عن ساعات جيب، حيث ابتكرت Tissot أول ساعة جيب مزودة بمنطقتي توقيت في العام 1853. وفي العام 1912، ابتكرنا أول ساعة يد لتليها في العام 1917 ساعة Banana التي أحدثت ثورة في تصميم الساعات بسبب علبتها المنحنية التي تتلاءم مع شكل المعصم. أما في العام 1930، فطوّرنا ساعة مقاومة للمغناطيس ومن ثم ساعة الملاّح Navigator بـ24 منطقة توقيت وذلك في العام 1953. بعدها ظهرت ساعة T-Touch في العام 2000 والتي تتميز بـ6 وظائف مختلفة، إضافة إلى التوقيت والتاريخ. ويمكن تشغيل هذه الوظائف بلمسة إصبع، وفي الواقع فإن ساعة T-Touch هي قطعة تكنولوجية حقيقية".

اختراقات عديدة قامت بها Tissot في عالمي التصميم والتكنولوجيا، فضلاً عن الابتكارية في المعادن. فإضافة إلى المعادن التقليدية المستخدمة في صناعة الساعات، قدمت Tissot أول ساعة بلاستيكية في العام 1971 ومن ثم ساعات "Pearl" و"Rock" و"Wood" الشهيرة، ومؤخراً أطلقت ساعة T-Touch المصنوعة من التيتانيوم.

وفي العام 1983، باعت العائلة المؤسسة لـTissot شركتها إلى واحدة من أضخم مجموعات الساعات حول العالم وهي مجموعة سواتش Swatch. واليوم Tissot هي واحدة من الماركات الـ18 التي تستفيد من القوة الدافعة التي تؤمّنها المجموعة والتي حققت ارتفاعاً كبيراً في عدد الساعات المباعة سنوياً، فضلاً عن سياسة تسعير منفتحة للحفاظ على التناغم ضمن هيكلية المجموعة. بدوره يؤكد تييبو ان "Tissot تبيع ساعات ذهبية بأسعار الفضة. فمعدل سعر ساعة Tissot العادية هو 600 يورو، في حين تبدأ أسعار مجموعة الساعات الذهبية من 3 آلاف يورو".





ساعة Tissot Chronometre Automatique احتفاءً بالذكرى الـ150

"سويسرا هي بمثابة صالة عرض بالنسبة لصناعة الساعات العالمية، وكل ماركة ترغب في أن تصبح مرجعاً يقول **تييبو**، مشيراً إلى أن Tissot تحتل المرتبة الثانية في السوق السويسرية من حيث الحجم، وتأتي مباشرة بعد ساعات سواتش". إلا أنه يستدرك قائلاً: "سواتش ليست ماركة تقليدية، إذ أن عمرها 20 عاماً فقط. وفي قطاع الساعات التقليدية، فإن Tissot تحتل المرتبة الأولى من ناحية المبيع متفوقة على الماركات الأخرى بنسبة 50 في المئة".

لكن كيف تحافظ Tissot على مرتبتها الأولى في سويسرا، حيث المنافسة شرسة جداً؟ فيجيب **تييبو**: "خلال العام 2000، ارتفعت الأسعار بشكل كبير، عندها قام بعض زملائنا برفع أسعارهم بحجة أن كل شيء يسير وفق ما يرام. نحن في المقابل لم نتبع هذه السياسة على الرغم من أن نوعية ساعاتنا ممتازة ومن أننا نزيد استثماراتنا في الأبحاث والتكنولوجيا للحفاظ على نمطنا الابتكاري. وقد يكون هذا هو السبب في أن مبيعاتنا تابعت الارتفاع حتى في فترة الركود".

حصة الشرق الأوسط من مبيعات Tissot لم تصل عتبة الـ10 في المئة بعد، إلا أن **تييبو** متفائل "فالمبيعات في تحسّن مستمر. ونحن بالطبع مهتمون بتطوير أسواقنا في هذه المنطقة وقريباً سنطلق حدثاً مهماً في دبي احتفالاً بالذكرى الـ150". وبحسب تييبو فإن "Tissot تمثل الخطوة الأولى باتجاه ثقافة الساعة. فسويسرا هي موطن هذه الثقافة ونحن نملك تراثاً في صناعة الساعات. وبالنسبة لنا، فإن ساعة Tissot هي لكل المناسبات. وإذا لم تشترِ من قبل ساعة سويسرية، فإن Tissot هي الخطوة الأولى تجاه اكتساب ثقافة الساعة".

هذه السنة أطلقت "Tissot" 10 موديلات جديدة للرجال والنساء خلال معرض بازل. واحتفالاً بمرور 150 عاماً من تاريخها في صناعة الساعات، قدمت Tissot ساعتين تذكاريتين بنسخ محدودة. وقد استوحت Tissot هاتين الساعتين من واحدة من أعرق ساعاتها والمصنوعة العام 1946. وسيحصل كل من يشتري ساعة Heritage 150 Years على كتاب فخم من 350 صفحة يؤرّخ لمسيرة Tissot عبر الأجيال.

GIRARD-PERREGAUX

موريس سبيري

مدير المبيعات الدولية لدى "جيرار - بيريجو":

ساعاتنا الرياضية تتحدّى الزمن

"سي هوك 2" صقر بحري

فاجأني في مكتبه السويسري الأنيق بتقديم كوب من القهوة، يشبه إلى حدّ كبير أكواب القهوة العربية، ففهمت عندها أنه أحبّ الشرق، وهو الذي ما فتئ يسافر إليه، كما يسافر إلى بلاد عديدة أخرى. إنه "موريس سبيري" Maurice Spiri، مدير المبيعات الدولية لدى "جيرار - بيريجو" GIRARD-PERREGAUX، منذ سنوات عدّة. وكان سبيري يرتدي بذلة كحلية، وقميصاً أزرق سماوياً، وربطة عنق زرقاء ملونة، ونظر إلي بابتسامة ارتسمت مودّة على وجهه ذي اللحية الصغيرة.

▫ **ما هو انطباعكم عن "معرض جنيف" الأخير الذي عقد هذه السنة، والذي أقفل أبوابه حديثاً؟**

▫ كالعادة.. جيد جداً (بكل ثقة). في الواقع إن "جيرار – بيريجو" التي تلاقي النجاح تلو النجاح في الأسواق العالمية، والتي أصبحت مرجعاً في الساعات الفخمة، قد كانت موضع زيارة عدد كبير من المستوردين من أنحاء العالم كافة.. ومن بينهم رجال أعمال الشرق الأوسط، والجميع سُرّ بالتعرّف على الموديلات الجديدة التي سترضي أصحاب الذوق الرفيع. كل هذا يدعو إلى الثقة.

▫ **على الرغم من وجود بعض التوتّر في العالم العربي؟**

▫ مع الأسف، يمرّ العالم من وقت إلى وقت بفترات توتّر، ولكن هذا لا يمنع من أن يعيش الإنسان حياته.

▫ **وخصوصاً عندما يكون المرء شاباً.**

▫ مثلك... (ضحك).

▫ **في ما يخصّ الشباب، الذين يتعلّقون بالرياضة لاستلهام وممارسة الطاقة والحيوية، هل فكّرتم في صنع ساعات تحوز على إعجابهم؟**

▫ بالطبع (ابتسامة عريضة)، هذه هي أحدث الموديلات التي ابتكرناها من أجلهم. (ويحمل على طبق أنيق من المخمل 8 موديلات تنتمي كلها على ما يبدو إلى مجموعة جذّابة).

▫ **إنها مجموعة...؟**

▫ مجموعة الساعات "الرياضية الكلاسيكية".

▫ **عفواً.. ولكن الماركات تستخدم عادة أحد هذين التعبيرين من الساعات إما كلاسيكية، وإما رياضية، أليس كذلك؟**

▫ ليس هذا كما تتصوّر من محض الصدفة، الموديل ساعة رياضية كبيرة، لأنها تقاوم الصدمات والماء، إلى عمق بالغ، كما أنها تتحدّى الزمن، وبعبارة أخرى، فإن موديلات هذه المجموعة ستظل "موضة".. لسنوات وسنوات أخرى.

SEA HAWK II

▫ **وهذا الموديل يسمّى...؟**

▫ "سي هوك الثانية SEA HAWK II".

▫ **صقر البحر!**

▫ "صقرنا" من الذهب الأبيض، أو الأصفر أو الأحمر.

▫ **أو من الفولاذ؟**

▫ نعم، أو من الفولاذ، كما ترى هنا. علبة الساعة لها ميّزات خاصة، فالإطار والخلف لهما "براغي" لضمان مقاومة الساعة للماء. أما الميناء فهو في وضوح تام للغاية: منه ما هو أسود، أو أبيض، أو رمادي أو أزرق، متميّز بأرقام كبيرة ومضيئة.

▫ **ولكن بعض الساعات تحمل إهداء إلى "جون هاريسون".**

▫ فعلاً. إنها مبادرة من "جيرار – بيريجو" تكريماً لهذا البريطاني الماهر في صناعة الساعات. إنه الذي اخترع الكرونومتر البحري.. عند اشتراكه في مسابقة رسمية. وقد تجاوز اختراعه في الدقة كافة ساعات العصر (القرن الثامن عشر).

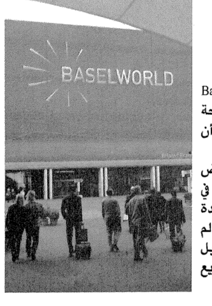
▫ **آمل أن يكون "هاريسون" قد حاز على جائزة جيّدة؟**

▫ عشرون ألف جنيه استرليني.. أي ما يعادل 1500000 دولار حالياً!

▫ **وثمن موديل "سي هوك"؟**

▫ اطمئن.. ليس بهذه القيمة (ضحك).

"عالم بازل": حديقة الساعات والمجوهرات



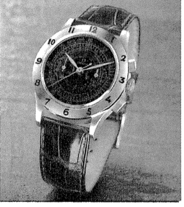
بهوية جديدة، استطاع المعرض العالمي للساعات والمجوهرات Basel World استقطاب اكثر من 2100 عارض لتقديم ابتكاراتهم ومجموعاتهم على مساحة تخطت الـ 112 ألف متر مربع. ولم يكتفِ المنظمون لهذه الدورة بمدينة بازل، إذ أن المعرض قد امتد إلى زوريخ انطلاقاً من مفهوم "معرض واحد، وموقعان".

أما الهدف وراء خلق الهوية الجديدة Basel World فهو تعزيز موقع المعرض كحدث تجاري عالمي رائد في مجال صناعة منتجات الرفاهية. ويستمر المعرض في لعب دور تسويقي أساسي بالنسبة للعارضين على اعتبار أنه يشكّل قاعدة موحّدة لأقطاب صناعة الساعات والمجوهرات. كما ترافق المعرض أيضاً مع منتدى عالم بازل الذي ركّز على التحديات التي ستواجه هذه الصناعة الآن وفي المستقبل القريب خصوصاً في ظل الأجواء الاقتصادية الصعبة. وتمّ خلال هذا الحدث توقيع اتفاقية شراكة جديدة بين منتدى عالم بازل وشركة الأبحاث العالمية Ipsos.

أوميغا: إضافات جديدة لتشكيلاتها المميّزة

إلحاقاً بالتطور التقني الذي بدأته أوميغا منذ 3 سنوات، تركّز الماركة هذا العام على دعم التشكيلات الأربع الرئيسية المتوفّرة لديها وهي: كونستيليشن، سيماستر، سبيدماستر، ودو فيل. فالتوسّع في استخدام آليات حركة كور – أكسيال إيسكيبمنت الحصرية بأوميغا، والكرونوغراف المحوري – الدولابي، وطرح النسخ المحدودة المثيرة للاهتمام، كل هذا يشكّل إضافة قيمة جديدة لتلك التشكيلات المميّزة.

في ما يتعلّق بتشكيلة كونستيليشن، طرحت أوميغا كرونوغراف كونستيليشن كوادرا الجديد بالذهب الأصفر والمرصّع بكامله، وذلك من أجل دعم الموديل الرياضي لساعة كوادرا التي طرحت العام الفائت في معرض بازل. وعلى صعيد آخر يتعلّق بالقياس، طرحت أوميغا موديلين من طرازين جديدين، صغير وميني، من ساعة كونستيليشن للسيدات من أجل استمرار فكرة التصميم الرئيسية في الموديلات التي طرحت بمناسبة مرور 50 عاماً على إنتاجها. الموديلات الجديدة هي بمثابة تكملة لتشكيلة كونستيليشن كوادرا ميني،



وتشتمل على تصميم جديد بالكامل للمينا يمزج رمز أوميغا مع 24 ألماسة متألقة.

أما بالنسبة إلى تشكيلة سيماستر أكوا تيرا، فهي في تطور مستمر، فأضفت موانيء جديدة وموديلاً آخر يتضمّن آلية حركة كو أكسيال إيسكيبمنت جديدة، بتصميم يشابه أوميغا رايلماستر التي تشكّل مصدر الوحي لتشكيلة أكوا تيرا. وسيماستر "أبنيا" الجديدة تقع في فئة الساعات المخصّصة للغطس، وهي الساعة الوحيدة المتوفّرة في الأسواق التي تشتمل على وظيفة قياس انقطاع النفس في الغطس الحرّ. إضافة إلى كرونوغراف امريكاس كاب رايسينغ، تؤكّد ساعة "أبنيا" الجديدة على أهمية سيماستر لأولئك الذين تتطلّب مهنتهم أن يكونوا أسياد البحر.

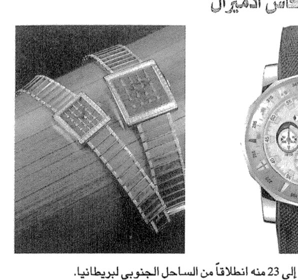
وتحافظ تشكيلة سبيدماستر على ترابطها الجوهري مع عالم الفضاء ورياضة السيارات. بالنسبة إلى ميدان الفضاء، تمّ طرح موديل بنسخ محدودة يحيي ذكرى العودة الآمنة لأبولو 13 من الفضاء، والدور الحاسم الذي لعبته سبيدماستر في هذا الصدد. هذا الموديل تمّ تكريسه لأرفع وسام منحته ناسا لأوميغا وهو جائزة سنوبي، من قبل روّاد أبولو 13. كذلك، تمّ طرح موديلات جديدة تعرض طور القمر، بما فيها موديلاً رفيع المستوى بنسخ محدودة قليلة العدد يرتكز إلى تراث سبيدماستر، الساعة الأولى والوحيدة التي تمّ ارتداؤها على سطح القمر. أما بالنسبة إلى ترابط أوميغا مع رياضة السيارات، فهذا الأمر يتمثل في موديل سبيدماستر رايسينغ الجديد مع مينا رياضي بكل ما للكلمة من معنى مصنوع من ألياف الكربون، إضافة إلى نسخة محدودة خاصة لساعة سبيدماستر "برود أرو" بالذهب الأحمر، احتفالاً بالفوز الخامس لمايكل شوماخر، سفير أوميغا، ببطولة سباق الفورمولا 1.

بالنسبة إلى تشكيلة دو فيل، رمز أوميغا الخاص بصناعة الساعات الكلاسيكية التقليدية، فالاهتمام المتواصل يتركّز على آلية حركة كو – أكسيال إيسكيبمنت الثورية. وهي تشكيلة كاملة من الموديلات الجديدة المصنوعة من الذهب الأحمر تشمل موديلي الكرونوغراف والكرونومتر، وتشكّل تكملة لتشكيلة دو فيل كو – أكسيال.

Corum ترعى كأس أدميرال







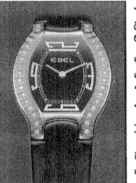
إحتفالاً بعودتها إلى ميدان سباق اليخوت عالمياً كراع شريك في كأس أدميرال 2003، تطلق شركة الساعات Corum نسخة خاصة من ساعتي كأس ادميرال كرونوغراف 44، وكأس أدميرال ماريه. وسيتمّ إصدار 999 ساعة فقط من الطراز الأول، في حين سيصل عدد ساعات ماريه إلى 250 ساعة.

وفي ما خص السباق، فإنه سيستمر ما بين 10 حزيران/ يونيو إلى 23 منه انطلاقاً من الساحل الجنوبي لبريطانيا.

وضمن مجموعة الجوهرات الخاصة والمحدودة، أطلقت Corum ساعة Buckingham Vision المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً ومرصعة بالزمرد والألماس. والساعة التحفة الجديدة تمثل مزيجاً راقياً ما بين التقنية الحديثة والحرفية التاريخية في صناعة الساعات.

Ebel: "Beluga Tonneau"
حان وقت التنويم المغناطيسي

نظرة واحدة على قرص ساعة Beluga Tonneau الجديدة من Ebel كفيلة بإشعارك بتميّزها. فالأعداد الأربعة الكبيرة تحدّد التوقيت لكن مع فارق بسيط وهو أن رقمي 12 و6 موضوعان بطريقة أفقية. وتضفي حركة العقارب حيوية فريدة على الساعة حتى يبدو لك الميناء وكأنه يتحرك. لذلك، فإن التفسير الجديد لاسم ساعة Beluga Tonneau هو سلسلة التنويم المغناطيسي (The Hypnotic Hours Series). وتنتج الساعة ثنائية ذكية، إذ يلتقي الجمال بالشخصية، والأناقة بغرابة الأطوار.



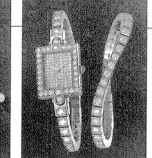
فالساعة تجمع ما بين الكلاسيكية والحداثة بقالب جديد. ساعة "Beluga Tonneau The Hypnotic Hours Series" تأتي بـ 3 ألوان للميناء: البني، والبني الغامق، والأسود. ويمكن اختيار الساعة مع الماس أو مع 34 حجراً ثميناً تُعادل 0,54 قيراط.

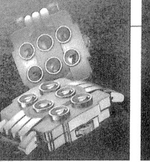
يحدد تصميم الساعة انحناءات أنثوية و4 أرقام متمركزة باتجاه عقارب الساعة لتعطيها صفة التصميم المثالي، كما يتوفر السوار من جلد التمساح أو القماش البني.

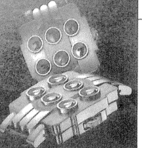
Raymond Weil:
"Don Giovanni Cosi Grande"

نظراً للنجاح العالمي الذي حقّقته ساعة "Don Giovanni Cosi Grande" منذ إطلاقها في العام 2002، قرّرت Raymond Weil توسيع وإعادة إحياء أهم ساعاتها الكلاسيكية. ومع الموديلين الجديدين لساعة Cosi Grande، تمثّل مجموعة Don Giovanni القيم الأساسية في صناعة الساعات الفخمة بالارتكاز إلى تصميم استثنائي يتجاوز كافة اتجاهات الموضة. ومن خلال التصميم الجديد بطول 46 ملم وعرض 35 ملم، تهدف "Raymond Weil" التوجّه إلى الرجال والنساء الذين تلفتهم الكلاسيكية الفريدة في تصميم Don Giovanni Cosi Grande، لكنهم يفضلون حجماً أصغر بقليل. وكما كافة الموديلات ضمن هذه المجموعة، تجمع الساعة الجديدة ما بين بساطة الشكل والمعرفة والخبرة التي طالما ميّزت ماركة "Raymond Weil" منذ العام 1976.











هاري وينستون: Opus 3 مغامرة ابداعية

قدّمت مجموعة هاري وينستون للساعات النادرة الفصل الثالث من مغامرتها الإبداعية هي ساعة Opus 3 وذلك بالتعاون مع المصمم فياني هالتر Vianney Halter.

تتميز هذه الساعة الجديدة بجمعها بين الوفاء لمبادئ صناعة الساعات الفاخرة وبحداثتها الكاملة في رؤيتها للوقت.

واستلزم تنفيذ Opus 3 عاماً ونصف العام من الأبحاث والتطوير وهي متوفّرة بمجموعة محدودة مؤلفة من 55 قطعة منها 25 مصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً و30 قطعة من البلاتين منها 5 قطع مرصّعة بالماس الأبيض هاري وينستون.

كما طرحت مجموعة وينستون ثلاثة موديلات مخصصة للسيدات الأولى كانتييم بربيتويل Quantiéme perpétuel من مجموعة Premier المصنوعة من الذهب الأبيض ومرصعة بالألماس مع إطار رمادي ومن الذهب الزهري مع إطار أبيض فضي. أيضاً قدمت المجموعة ساعة Avenue C التي تعكس شخصية جديدة للساعات المستطيلة أما الساعة الثالثة فهي سميرا Semira المميزة بسوارها الماسي الطويل.

Hublot 1910 والذهب الزهري



Hublot 1910



Chrono SuperB

تقدّم Hublot ساعتين جديدتين ضمن آخر ابتكاراتها في عالم صناعة الساعات الفاخرة. الأولى هي Hublot 1910 المصنوعة من مادة التانتالوم في علبة أنيقة بشكل دائري ومحدّب. وقد تم صنع 100 ساعة فقط من Hublot 1910. أما التانتالوم فلونه رمادي غامق ويعطي انعكاسات زرقاوية اللون، كما قامت Hublot بتوسيع علبة الساعة الجديدة وأضفت عليها زجاجاً شبه محدب لتعزيز الشكل الدائري.

ومع نجاح مجموعتها الرياضية Chrono SuperB، أصدرت Hublot ساعة جديدة ضمن هذه المجموعة مصنّعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً. كما تتميّز هذه الساعة بأنها تجمع ما بين الذهب الزهري والمطاط الأسود.

Ovale L'Dame

Octogonale Homme L'Chronographe

Lanvin: كلاسيكية في إطار حديث

تقدّم Lanvin للرجال ساعة L'Octogonale كرونوغراف. وتتميّز هذه الساعة بتسجيل التوقيت الدقيق لاستعمالات متعددة. ويضم قرص الساعة 8 زوايا من الذهب الأصفر أو الأبيض عيار 18 قيراطاً أو من الفولاذ. أما الميناء فيتوفّر بألوان مختلفة كالأزرق الفاتح أو الفضي أو الأسود. زجاج الميناء من السفير والعقارب مصنوعة من الذهب الأصفر أو الأبيض. ويمكن اختيار سوار الساعة من جلد التمساح او المعدن.

وللنساء، خصّصت Lanvin ساعة L'Ovale الكلاسيكية. وتتميّز هذه الساعة بقرص من الذهب الأبيض أو الأصفر عيار 18 قيراطاً، إضافة إلى البلاتين أو الفولاذ، كما يتوفر القرص بالماس الأبيض أو الأسود. ميناء الساعة متوفر بألوان عدة: الأبيض أو الأسود أو الرمادي. ساعة L'Ovale تتمتع بزجاج من السفير وعقارب من الذهب الأبيض أو الأصفر. أما السوار فهو إما من جلد التمساح أو من المعدن.

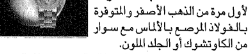
رودولف ساعة التمايز

تمكّنت ساعات رودولف Rodolphe من تحقيق النجاح نظراً للموهبة الضخمة التي تنمّ عنها تصاميمها. ويقول رئيس ساعات ومجوهرات رودولف جاكي إيبيتو Jacky Epiteaux بأن "شراء ساعة رودولف هو استثمار في الإبداع الفني، وهو قيمة رمزية تزيّن المعصم وتعبّر عن الاهتمام بالثقافات الحديثة التي تعكس إرادة حاملها بالتمايز".

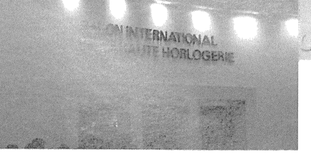
وتجمع ساعات ومجوهرات رودولف بين الجمال والتقنية مستخدمة المعادن الثمينة وهي مرصّعة بأنقى أنواع الألماس.

كلاس وان من شوميه

طرحت مجموعة شوميه ساعتها الجديدة من فئة كلاس وان "Class One" ذات العلبة المصنوعة لأول مرة من الذهب الأصفر والمتوفرة بالفولاذ المرصع بالألماس مع سوار من الكاوتشوك أو الجلد الملون.



وتتميّز "كلاس وان" بنقاوتها العالية مع المنظار الذي يزينه 11 خطاً من الألماس المتوفرة بالقياس الصغير والمتوسط.



SIHH 2003:
الصالون العالمي لصناعة الساعات الفخمة

شهدت جنيف انعقاد الدورة الـ13 لـ"الصالون العالمي لصناعة الساعات الفخمة" SIHH 2003، وذلك ما بين 7 و14 نيسان/أبريل المنصرم. الصالون الذي امتدّ على مساحة 18000 متر مربع استقطب 16 ماركة عالمية انطبع إسمها في تاريخ صناعة الساعات ذات التقنية العالية والمجوهرات.

وعلى الرغم من كونه صالوناً مخصصاً للخبراء، استقطب الصالون العالمي لصناعة الساعات الفخمة هذه السنة نحو 11 ألف زائر و800 صحافي. فهذا الصالون المتجدّد مع كل إطلالة لفصل الربيع، يسمح للخبراء باكتشاف احدث ما توصّلت إليه الشركات من ابتكارات وموديلات، كما يُعتبر أداة عالية الفعالية للممثلين والمثلين الحصريين للماركات في هذا المجال.

واللافت هذه السنة هو ما أشارت إليه إحصاءات اتحاد صناعة الساعات السويسرية لجهة أن مبيعات الساعات الفخمة سجّلت ارتفاعاً في العام 2002، على نقيض الساعات متوسطة المستوى والتي تُباع ما بين 20 و2500 فرنك سويسري. أما الساعات التي تراوح سعرها ما بين 2500 إلى 3000 فرنك سويسري، فقد سجلت زيادة في المبيعات بنحو 21,9 في المئة، في حين وصلت هذه الزيادة إلى 3 في المئة للساعات التي يتجاوز سعرها 3000 فرنك سويسري. وعزا المطلعون هذه الزيادة إلى الأحداث العالمية الأخيرة وما أنتجته من ركود اقتصادي جعل الناس يقبلون على شراء الساعات الفخمة باعتبارها استثماراً بعيد الأمد يحافظ على قيمته.

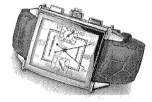
كارتييه: "Privée" مجموعة للتاريخ



تماشياً مع عراقتها في صناعة الساعات، تقدّم كارتييه مجموعة Privée إجلالاً للمعرفة التي يتمتع بها الصانع ولخبرته في التصاميم والمواد. فـPrivée هي مجموعة أساسية مكرّسة لتخليد الإرث العريق لفن صناعة الساعات بما يعكس شغف كارتييه في الإبداع. وحرصت كارتييه على ضمان جمالية هذه التحفة الفنية من الداخل كما من الخارج. فقد ابتكرت موديلاً مستطيلاً منبثقاً عن تصميم ساعة Tank الشهيرة، إلا أنها تخطت الشكل بمنح المجموعة الجديدة آلية وحركة غير موجودتين في أي ساعة أخرى، كما أن شفافية الجهة الخلفية لساعة Tank à vis تظهر طريقة عمل هذه الحركة الميكانيكية الفريدة.

أما ساعة Pasha de Cartier فهي تحفة مصقولة يدوياً تربط ما بين التصميم والحركة الميكانيكية. فقرص الساعة المصنوع على شكل شبكة يتيح مراقبة حركة التوربيلون المتطورة.

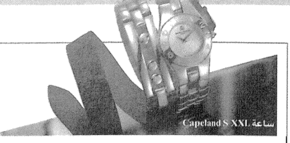
"جيرار- بيريجو": "سي هوك 2" تتحدى الزمن، و"فينتاج 1945 XXL" تقرأ أجزاء الثانية





"سي هوك2" Sea Hawk2 هي احدث ابتكارات ساعات "جيرار- بيريجو" Girard- Perregaux الرياضية. فالساعة جذابة للغاية، وكافة ميزاتها الفنية والتصميمية تشير إلى الطابع الرياضي الواضح. هذا الصقر البحري مصنوع من الذهب الأبيض أو الأصفر أو الأحمر أو من الفولاذ. وتتمتع علبة الساعة ببراغي مثبتة لضمان مقاومتها للمياه بشكل كامل. الميناء متوفّر بألوان عدة: كالأبيض أو الأزرق أو الأسود أو الرمادي، ويتميّز بأرقام كبيرة ومضيئة. بعض ساعات "سي هوك2" تحمل على مينائها إهداء إلى جون هاريسون، صانع الساعات البريطاني الذي اخترع الكرونومتر البحري في القرن الثامن عشر.

وضمن مجموعة Vintage 1945، تقدم "جيرار- بيريجو" ساعة Vintage 1945 XXL. والجديد في هذا الموديل أن ساعة XXL تقيس أجزاء الثانية، إذ إنها تقسم الثواني إلى 8 أجزاء. وككافة مجموعة "فينتاج 1946"، تأتي XXL بشكل مستطيل وهي مصنوعة من الذهب الأصفر أو الأبيض. أما الميناء فهو إما ابيض أو عاجي أو أسود.


ساعة Capeland S XXL

ساعة Piaget Polo

"بوم ومرسيه": كابيلاند اس XXL التقنية والابتكار



ساعة Linea Variations Acier

"كابيلاند اس" XXL هي أول ساعة من "بوم ومرسيه" Baume & Mercier مقاومة للمياه حتى عمق 1000 متر. وتجمع هذه الساعة ما بين المواد المتطورة تقنياً والابتكارات المبدعة. فحجمها الكبير يؤمن رؤية ممتازة للميناء المصنوع من مادة الكفلار الأصفر والفيبر. وقد وفّرت الشركة لساعة "كابيلاند اس" سوارين قابلين للتبديل أحدهما مزوّد بنظام Flexifit لتعديل طول السوار، وآخر مطاطي متين باللون الأسود والأصفر لمحبي النشاطات المائية.

وللنساء التواقة إلى التغيير، تقدم "بوم ومرسيه" ساعة "مجوهرة" مرصعة بالماس و3 سوارات قابلة للتبديل. فساعة Linea Variations الفولاذية قادرة على تحويل ذاتها بثوان لتتلاءم مع سحر النهار أو جمال الليل. فهي باختصار ساعة– جوهرة.

:Piaget "امبيرادور" و"بولو" تحديث مستمر

ساعة
Piaget Emperador Seconde Rètrograde

تتابع "بياجيه" Piaget ابتكاراتها بتطوير مجموعة بولو Polo. فقد شهدت مجموعة بولو دخول ألوان جديدة على ساعاتها، كما عادت الأحجار الكريمة بقوة للتربع في قرص ساعة بولو. والأحجار هي العقيق اليماني، اللازورد، الزمرد، والحجر النيزكي. وبما أن الخبرة لا يمكن التخلي عنها أو إبدالها، أعادت Piaget استخدام المعدات والأساليب ذاتها في صناعة أقراص الساعات كما قبل 40 عاماً. والنتيجة كانت 4 موديلات للنساء مرصّعة بالماس و3 موديلات للرجال.

وفي ما خص مجموعة "امبيرادور" Emperador، فقد قامت Piaget بتزيين هذه الساعة بحركة ثوانٍ عكسية. وتعكس البساطة الظاهرة لقرص الساعة تعقيدات تقنية متقدمة. والى جانب حركة الثواني العكسية التي تتخذ شكل المروحة، تم توسيع نافذة التاريخ. وتتوفر علبة Piaget Emperador Seconde Rétrograde المحدبة بالذهب الأبيض أو الزهري. أما السوار فهو مصنوع من جلد التمساح ومتوفر بلونين الأسود والأزرق.

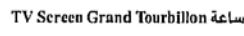
جديد "دانيال جان ريشار": "توربيون" و"حركة الثواني العكسية"

عندما تأسست "دانيال جان ريشار" Daniel Jean Richard في القرن السابع عشر، لم يكن أحد يتصور أن هذا الاسم العريق سيظل لامعاً حتى القرن الحادي والعشرين. ومنذ أكثر من 5 أعوام، تتوجّه ساعات هذه الماركة السويسرية إلى الرجل العصري، فتبتكر له الموديل تلوَ الموديل بما يتناسب مع أناقته وتطور الذوق العام.

أما أحدث مبتكرات "دانيال جان ريشار" فهي ساعة "غراند توربيون" Grand Tourbillon. ويعمل هذا النظام على إلغاء الفوارق الزمنية الناتجة عن الجاذبية الأرضية. ويكفي أن نلفظ كلمة "توربيون" أمام هواة الساعات وأصحاب المعرفة حتى يهرعون للساعة يمسكونها ويتأملون فيها، وتظهر الحركة المعقدة في اسفل الميناء من خلال جسر ذهبي.

وثمة ابتكار آخر هو ساعة "الثواني العكسية" أو "Seconde Rètrograde". وتتميّز الساعة بحركة الثواني الموجودة في اسفل الميناء. فالعقرب الأحمر يسير من الصفر إلى الثلاثين، ثم يعود عكسياً من الثلاثين إلى صفر. ومن هنا جاء اسم هذا الموديل الجديد.


ساعة TV Screen Seconde Retrograde


ساعة TV Screen Grand Tourbillon





ساعة Grand Lange1 "Luna Mundi"

ساعة Grand LandMatik

A. Lange & Sohne

دروس في علم الفلك

ساعة "Grand Lange1 "Luna Mundi هي النسخة الأولى من مجموعة حصرية تضمّ ساعتين تحوي كل منهما الرسم الجيوبوليتيكي الصحيح لمراحل القمر. فيرمز الذهب الأبيض إلى نصف الكرة الشمالي، في حين يمثل الذهب الزهري النصف الشمالي للكرة. كما أن هاتين الساعتين هما من النسخ المحدودة النادرة التي صممتها A. Lange & Sohne حصرياً للأشخاص الذين يقدرون الكمال في صناعة الساعات. ويتوفّر فقط 101 نسخة من كل ساعة، كما يحمل الغطاء الخلفي لعلبة الساعة كل أختام الجودة التابعة لـLange.

ومنذ العام 1997، حافظت ساعة LangeMatik على موقعها الريادي في ميدان صناعة الساعات. ويأتي الموديل الجديد Grand LandMatik بقرص مصنوع من الفضّة الصلبة مانحاً الساعة إطلالة جديدة، وداعماً لجمال خطوطها المصقولة والمشرقة. أمّا توقيع A. Lange & Sohne فيتمركز في أعلى محيط الساعة. وفي حين تحتل نافذة التاريخ النصف الأول من ميناء الساعة، يبرز في النصف الأسفل قرص عقرب الثواني بما يمنح الساعة بُعداً جمالياً إضافياً. والمميّز في Grand LandMatik هو إمكانية التحكم بضبط التاريخ من خلال زر منفصل. ساعة Grand LandMatik متوفّرة بالذهب الأصفر أو الزهري إضافة إلى البلاتينيوم. كما أن السوار مصنوع من جلد التمساح البني اللون أو الأسود.

:Jaeger-Le Coultre
Reverso Grande Date
تميّز لا يحده زمن



ساعة Reverso Grande Date من Jaeger- LeCoultre

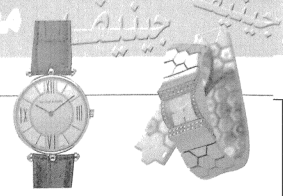
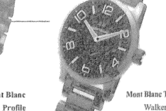
ساعة Grande Reverso مع نافذة التاريخ الكبيرة الجديدة مصنوعة من الذهب الأبيض والفولاذ، وتُعرف باسم Reverso Grande Date. وتتميز هذه الساعة بحركتها الميكانيكية الخاصة بـ"جايجر لوكولتر" عيار 875 والتي تدوم لثمانية أيام. وإذا بات الحجم الكبير لكافة الساعات المنتجة موضة قديمة هذه الأيام، إلا أنه الموضة العصرية في ما خص الساعات، ويساعد في بعض الأحيان على توحيد الجمال والهدف. فقد ساعد الحجم الكبير لساعة Reverso Grande Date الصانع **جايجر لوكولتر** في تحقيق النجاح من خلال ابتكار أحدث طراز مطور لآلية Large Date.

وكساعة كلاسيكية عبّرت منذ 1931 عن تقديرها لفنّ التصميم المزخرف، تبقى Reverso Grande Date وفية لمبادئ التعبئة اليدوية حتى في فئتي الذهب الأصفر والفولاذ، كما أن ساعة Grande Reverso قادرة على تجميع قوة كافية تدوم لثمانية أيام. أمّا تعبئة الساعة فليست أمراً صعباً، إذ إن عدد دوران التاج مطابق لأية ساعة يدوية تملك احتياطاً لمدة يومين. ويظهر الوقت الاحتياطي في Reverso Grande Date من خلال مؤشر احتياطي القوة.

:IWC
"الروزنامة الدائمة" Portuguese



بعد نحو 70 عاماً على إطلاق أول ساعة Portuguese و10 أعوام على إعادة تجديدها، أضافت IWC Schaffhausen ميزة جديدة على هذه الساعة وهي روزنامة Portuguese الدائمة، إضافة إلى مؤشر حركة القمر الذي كانت IWC أول من حصل على براءة الامتياز هذه عالمياً. ساعة Portuguese Perpetual Calender تجمع في تصميمها الحركة الأوتوماتيكية hgohwm fJ IWC وطاقة احتياطية لمدة 7 أيام، إضافة إلى الروزنامة الدائمة الموجودة في موديلي Grande Complication وDa Vinci. وتضمّ الساعة الجديدة أيضاً ميزة حركة القمر من خلال أسطوانة تتألّف من دائرتين مقابلتين. وبالتالي فإن الساعة تظهر شكل القمر تماماً كما يمكن مشاهدته في النصف الشمالي للكرة الأرضية أو النصف الجنوبي منها. ساعة Portuguese Perpetual Calender تتوفّر بنسخة محدودة من 250 ساعة من البلاتينيوم أو الذهب عيار 18 قيراطاً. كما يغطي الميناء زجاج السفير المحدب في حين أن السوار مصنوع من جلد التمساح الأصلي.

Mont Blanc Lady Profile

Mont Blanc Time Walker XL

:Van Cleef & Arpels
مجوهرات تشير إلى الوقت

"لودو" هو خط الإنتاج الجديد من Van Cleef & Arpels. وقد أخذت هذه الساعات تسميتها من أحد مؤسسي الشركة وهو لويس اربيلز الذي كانت كنيته "لودو". وتضمّ هذه المجموعة 3 ساعات هي: Ludo Swann، Ludo Swing، وLudo Pampille.

تتميّز هذه الساعات الفخمة بسوار لودو الشهير المسطح من الذهب الأصفر أو الرمادي والمؤلف من حلقات لينة سداسية الشكل تتناغم مع المعصم. ويتألّف سوار Ludo Swann من 70 حلقة، وسوار Ludo Swing من 104 حلقات، وسوار Ludo Pampille من 64 حلقة. ومعظم هذه الساعات مرصع بالماس والأحجار الكريمة.

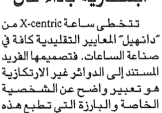
إضافة إلى هذه المنتجات، عُرف Van Cleef & Arpels بخط إنتاج جديد آخر من ساعات Cadenas المرقمة بنسخة محدودة. ويضمّ هذا الخط موديلين: Foile des Près و Jue de Dames. وتتميّز هذه الساعات بتصميم بسيط وأنيق، فضلاً عن ليونة السوار المؤلف من 81 حلقة مسطحة ومربعة من الذهب الأصفر. وقد رصعت هذه الساعات أيضاً بالزمرد والياقوت والزفير الأزرق والبرتقالي، التي ترمز إلى ألوان فصل الربيع في ساعة Foile des Prés. أمّا ساعة Jue de Dames فقد زيّنت كلّ حلقة من السوار باللؤلؤ الأبيض، في حين زيّنت المربعات المسطحة بالماس بشكل هندسي أنيق يذكّر بلعبة الداما.

:Mont Blanc
"TimeWalker" تجسّد الريادة

تقدم Mont Blanc مجموعة TimeWalker الجديدة للرجال والتي تجسّد فكرة التواجد دوماً في المقدمة. وتتوجه هذه المجموعة إلى جيل جديد واثق من نفسه وناجح، موهوب، مثقف ومتحمس مع إدراكه لمسؤولياته. ومن ناحية التصميم، فإنّ المفهوم الجديد يجمع ما بين الاستخدام الهندسي للشكل مع صفاء معدن الستانليس ستيل المصقول. فعلبة الساعة تأتي بحجم كبير مع زجاج السفير المحدب وطلاء مقاوم لانعكاس الضوء. ويبلغ قطر العلبة 42 مم، في حين يتوفّر الميناء بلونين الفضي أو الأسود، وتضمّ نافذة التاريخ وقرص الثواني المستقل.

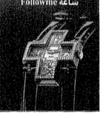
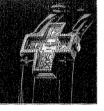
ومع مجموعة Lady Profile Collection، تقدم Mont Blanc خطاً جديداً من الساعات المرصعة بالأحجار الثمينة خصيصاً للنساء. "الوقت ترف" هذا ما تشير إليه هذه المجموعة حرفياً. فالعلبة وقرص الساعة مشغولان بالماس أو الزفير.

:Roger Dubuis
"اتبعني" داخل "المربع الذهبي"


ساعة GoldenSquare

المغامرة تستمر مع Roger Dubuis في مجموعة "المربع الذهبي" أو GoldenSquare. فساعات GoldenSquare الجديدة تستمد اسمها من علبتها المربعة والمنحنية التي تمنحها شخصية مختلفة وتجعلها تعانق المعصم في تألق فريد. وتتوفّر الساعة الجديدة بـ 3 مقاسات مختلفة: 34 و40 و43 ملم، أمّا السوار المصنوع من جلد التمساح فيتميّز بثقوب عدّة. وبالنظر إلى قلب الساعة، يبرز قرص الحركة الميكانيكية الأوتوماتيكية الذي يحمل ختم جنيف الشهير للجودة. كما أن كافة مكونات هذه الحركة تحمل زينة Côte de Genéve الشهيرة.

"اتبعني" أو Followme هي هدية Roger Dubuis للنساء. وتأتي ساعة Followme بعلبتها المربعة– المحدبة تقديرا لسويسرا، موطن ثقافة صناعة الساعات. وتتميّز الساعة بالميناء ذات الألوان المتعددة وهي مرصعة بالماس أو السفير، كما أنها تتوفّر بحجمين مختلفين. أمّا السوار المزدوج فيعكس الانحناءات في معصم المرأة.



ساعة Followme

:Dunhill
ابتكارية بأداء عال

X - Centric

تتخطى ساعة X-centric من "دانهيل" المعايير التقليدية كافة في صناعة الساعات. فتصميمها الفريد المستند إلى الدوائر غير الارتكازية هو تعبير واضح عن الشخصية الخاصة والبارزة التي تطبع هذه الساعة، كما أنتجت ساعة X-centric تطوّراً جديداً في صناعة الساعات عبر جمع التصميم الراقي بالتحديث التقني.

أمّا ساعة RPM Tachymeter فتشكّل قطعة فنّية بأداء عال. ومن خلال الكرونوغراف، تتيح هذه الساعة قياس الوقت بدقة متناهية حتى أصغر أجزاء الثانية. وتعطي علبة الساعة المصنوعة من الستانليس ستيل مظهراً رجولياً متناغماً مع لون الميناء الأسود أو الأبيض.

أرامكس: خدمة جديدة للمتسوّقين عبر الإنترنت

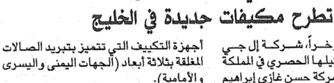


أعلنت أرامكس انترناشونال، عن إطلاق خدمتها الجديدة "تسوّق واشحن"، التي تهدف إلى تزويد المتسوّقين عبر الإنترنت في دول المنطقة بحلول مثالية للشحن.

وقال **إياد كمال**، نائب الرئيس للخدمات اللوجيستية في شركة أرامكس انترناشونال: "يطلب العديد من مواقع التسوّق عبر الإنترنت في الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا، عنواناً محلياً لشحن البضائع والمشتريات إليه لأن هذه المواقع لا تقوم عادة بعمليات الشحن إلى الخارج. ويأتي هنا دور خدمتنا الجديدة "تسوّق واشحن" التي تتغلّب على هذه المشكلة من خلال تزويد العملاء بصندوق بريدي في كل من هاتين الدولتين لشحن بضائعهم ومشترياتهم من خلاله، الأمر الذي يجعل عملية التسوّق عبر الإنترنت أكثر سهولة بالنسبة للمشتركين بهذه الخدمة".

وتقوم أرامكس بتجميع الإرساليات الواردة إلى هذه الصناديق البريدية وشحنها مباشرة إلى المتسوّقين بأسعار تنافسية.

وتتوفّر خدمة أرامكس "تسوّق واشحن" في الإمارات، البحرين، مصر، الأردن، سورية، الكويت، لبنان، سلطنة عُمان، قطر، السعودية، تركيا، قبرص، الهند وسريلانكا. ويمكن لعملاء أرامكس الراغبين بالاشتراك في هذه الخدمة الجديدة الاتصال بأقرب مكتب محلي للشركة أو عبر موقع أرامكس على الإنترنت: www.aramex.com.



إل جي ألكترونيكس تطرح مكيفات جديدة في الخليج

طرحت، مؤخراً، شركة إل جي ألكترونيكس، ووكيلها الحصري في المملكة العربية السعودية شركة حسن غازي إبراهيم شاكر، موديلات جديدة من مكيف اللوحة الذي يتناسق في تصميمه مع الديكور الداخلي، حيث يبدو المكيف كلوحة فنية معلّقة على الحائط. كما طرحت مكيفات من الفئة الدولابية وبقدرات كبيرة تصل إلى 45 و55 ألف وحدة.

وكان رئيس "إل جي الكترونيكس" إم بي شن زار المملكة وعقد مؤتمراً صحفياً، شارك فيه **الشيخ حسن شاكر**، أعلن خلاله عن المنتجات الجديدة التي ستطرحها الشركة قريباً في أسواق المملكة.

ومن جديد "إل جي" مجموعة "ارتكول" من أجهزة التكييف التي تتميز بتبريد الصالات المغلقة بثلاثة أبعاد (الجهات اليمنى واليسرى والأمامية).

كما أعلنت إل جي ألكترونيكس السعودية عن طرح أجهزة تكييف مركزية يتم التحكم بها عن طريق الهاتف. وقال مدير عام الشركة **اتش كيه سيو**: "تمثل الأجهزة الجديدة أحدث أجهزة التكييف المركزي وأكثرها تطوراً".

وأوضح **سيو** أن مبيعات أجهزة التكييف المركزية في منطقتي الشرق الأوسط والهند تبلغ حالياً نحو 732 مليون دولار، وتوقع أن تصل إلى المليار دولار في العام 2004. وأكد أن نصيب "إل جي" عالمياً بلغ 11,68 في المئة العام الماضي، إذ باعت 4,9 ملايين وحدة في 148 دولة بقيمة 1,5 مليار دولار.

جديد أديداس: A3 وClimaCool2

طرحت شركة أديداس في أسواق الشرق الأوسط حذاءين جديدين هما: A3 وClimaCool2.

حذاء A3 يدعم الأداء الرياضي من خلال تقديمه أدق الاحتياجات المتعلقة بأي رياضة، سواء رياضة الجري، أو كرة القدم، أو كرة السلة، أو كرة المضرب، إضافة إلى تلبيته للحركات التي تتطلبها تلك الرياضات. فبفضل حذاء A3 يستطيع الرياضي مضاعفة طاقته في مختلف نشاطاته الرياضية.

أما حذاء ClimaCool2 فهو تطوير لتقنية التهوئة التي بدأتها أديداس مع حذاء ClimaCool الذي أطلقته في آذار / مارس من العام الماضي. وهذه التقنية الجديدة هي عبارة عن نظام تهوئة وتبريد، حيث تزداد كمية الهواء التي تدخل الحذاء كلما زادت حركة الرياضي الذي يرتديه.



حذاء A3

حذاء ClimaCool2

طارق جميل السليماني



باشر عمله الجديد، مديراً عاماً لفندق دار التقوى انتركونتيننتال المدينة.

السليمان صاحب خبرة في المجال الفندقي، إذ سبق له أن تولى مناصب قيادية عدة في عدد من الفنادق العالمية في المملكة العربية السعودية.

ديبي فرامبتون



عيّنتها الخطوط الجوية البريطانية مديرة لمكاتبها في دبي. وكانت **فرامبتون** تشغل طوال الأعوام الخمسة الماضية منصب مديرة مكاتب الشركة في قطر. وهي تمتلك خبرة تمتد إلى 25 عاماً في الخطوط الجوية البريطانية.

بيار عزام



عُين عضواً في هيئة "بورتر نوفيلي إنترناشونال" الخاصة بمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

ويشغل **عزام** مسؤولية المدير الإداري الإقليمي لشركة "إمباكت – بورتر نوفيلي" في منطقة الشرق الأوسط، والمدير الإداري للفرع الرئيسي لشركة "إمباكت – بي بي دي أو" في المنطقة.

المؤتمر الدولي السادس لسيدات الأعمال

عقد في لندن بين 20 و22 أيار/مايو الماضي، المؤتمر الدولي لسيدات الأعمال، وذلك تحت عنوان "مشاركة المهارات والمعرفة في اقتصاد العولمة".

شارك في المؤتمر وفود من أكثر من 24 دولة بينها 16 دولة عربية منها: البحرين، الإمارات، عُمان، السعودية، الكويت، سورية، الأردن، لبنان، المغرب، تونس والعراق.

تحدثت في المؤتمر **عائشة القذافي**، وفائزة **هاشمي رفسنجاني** ووزيرة التجارة والصناعة في بريطانيا **باتريسيا هيويت**، ووزيرة التجارة والاستثمار البريطانية **البارونة سيمونز**، إضافة إلى العديد من سيدات الأعمال في القطاع الخاص.

البارونة سيمونز شدّدت، في حفل استقبال أقامته على شرف المشاركات، على أهمية دور المرأة في سوق العمل العالمية وقالت: "إن أهمية هذا الدور في ازدياد وإن نجاح الاقتصاد العالمي يعتمد على قدرة المرأة في تحقيق كامل طاقتها".

ورحّبت بالعراقيات المشاركات في المؤتمر وذكرت أن منظمي المؤتمر يعملون معهن لمساعدة المرأة العراقية في تطوير مهاراتها وبناء شبكة أعمال. وقالت أن ذلك سيؤدي إلى مساهمة كبيرة في خلق اقتصاد قوي وجديد مفتوح لمصلحة الشعب العراقي.

يذكر أن المؤتمر، هذا العام، ينعقد للعام السادس على التوالي ويفيد الشبكة الرئيسية الدولية لسيدات الأعمال ويشكل فرصة للقاء وتبادل الخبرات. وهو خصص هذا العام يوماً للمساعدة في تحسين إدارة وتقديم الخدمات من قبل الجمعيات الخيرية والأهلية في المنطقة العربية.

وسام روماني لـ يوسف النويصر

السفير بارليبا يقلد الوسام للنويصر

منح رئيس جمهورية رومانيا وسام الشرف بدرجة قائد لقنصل رومانيا الفخري في المملكة العربية السعودية **يوسف صالح النويصر**، تقديراً لجهوده على تطوير العلاقات الاقتصادية بين المملكة ورومانيا.

وبالمناسبة، أقام سفير رومانيا في المملكة د. دان **بارليبا** حفلاً في مدينة جدّه، قلّد خلاله **النويصر** وسام الشرف بحضور مسؤولي السفارة ورجال أعمال سعوديين.

"بلوغ -إنس- إلكترونيكس" في لامسي بلازا

افتتحت شركة "بلوغ – إنس – إلكترونيكس"، إحدى الشركات الدولية العاملة في مجال الأجهزة الإلكترونية والأدوات الكهربائية، فرعها في مركز لامسي بلازا في دبي، ما يشير إلى الخطوات الحثيثة التي تنتشر بها الشركة في دولة الإمارات، وإلى مكانة المركز كأحد أبرز مراكز التسوّق المهمة في الدولة.

وشركة بلوغ–إنس– إلكترونيكس، وهي جزء من شركة الفطيم المشهورة، هي أفضل شركة بيع للإلكترونيات بالتجزئة في المنطقة. وتقع محلاتها، التي تغطي مساحة قدرها 3,275 أقدام مربعة، في الطابق الثالث من المركز. وهذا هو الفرع الثالث للشركة في مدينة دبي، والرابع في دولة الإمارات العربية المتحدة بشكل عام.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SWIP 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

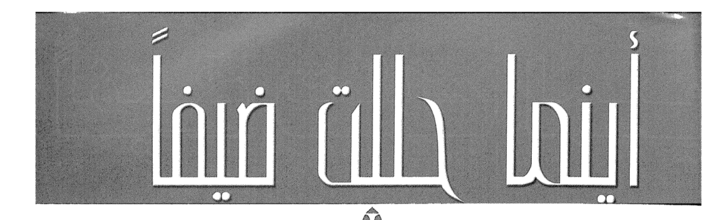
AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



PHOENICIA
INTER-CONTINENTAL
BEIRUT

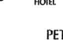








RENAISSANCE. ALEXANDRIA HOTEL
RENAISSANCE DUBAI HOTEL
DUBAI MARRIOTT EXECUTIVE APARTMENTS
RENAISSANCE. TUNIS HOTEL
TABA HEIGHTS Marriott. BEACH RESORT SINAI, RED SEA
JORDAN VALLEY Marriott. RESORT & SPA DEAD SEA






JEDDAH Marriott. HOTEL
SHARM EL SHEIKH Marriott. BEACH RESORT

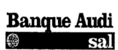
فندق جي دبليو ماريوت ميراج سيتي القاهرة
JW MARRIOTT HOTEL MIRAGE CITY, CAIRO
فندق جي دبليو ماريوت دبي
JW MARRIOTT HOTEL DUBAI
PETRA Marriott HOTEL
AMMAN Marriott. HOTEL
BEIRUT Marriott HOTEL
RIYADH Marriott. HOTEL

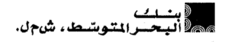
METROPOLITAN
HOTELS INTERNATIONAL






Emirates
MEA
ROYAL JORDANIAN
الملكية الأردنية
الخطوط الجوية الكويتية
www.kuwait-airways.com





Banque Audi sal
البنك اللبناني الفرنسي
BANQUE LIBANO-FRANÇAISE
بنك البحر المتوسط، ش.م.ل.




مصرف لبنان
ألف ليرة
ليرة ١٠٠٠
٤٥٦٠٢٤٥
ليرة لبنانيّة فقط لا غير.